

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

Н. П. Карачина

**ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ
ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА**

Монографія

Вінниця
2013

Ministry of Education and Science of Ukraine
Vinnytsia National Technical University

N. P. Karachyna

**THEORY OF BEHAVIORAL MODELS OF
POST-SOVIET INDUSTRIAL
ENTERPRISE**

Monograph

Vinnytsia
2013

УДК 338.3:519.24:334.716

ББК 65.01:65.051:30.604

К21

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол №11 від 30 червня 2011 р.).

Рецензенти:

Мороз О.В., доктор економічних наук, професор

Прутська О.О., доктор економічних наук, професор

Карачина Н. П.

К21 Теорія поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : ФОП Рогальська І.О., 2013. – 170 с.

ISBN

В монографії здійснено аналіз та узагальнення науково-теоретичних і методологічних аспектів формування теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства. Досліджено сучасний спектр основних проблем розвитку вітчизняних промислових підприємств на постприватизаційному етапі їх функціонування. Обґрунтовано концептуальні положення, детермінанти та критерії відновлення виробничого потенціалу підприємств.

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

УДК 338.3:519.24:334.716

ББК 65.01:65.051:30.604

ISBN

© Н. Карачина, 2013

UDC 338.3:519.24:334.716

ББК 65.01:65.051:30.604

K21

Issue is recommended by the Scientific Council of Vinnytsia National Technical University of the Ministry of Education and Science of Ukraine (proceedings №11 of June 30, 2011).

Readers:

Moroz O.V., Doctor of Economic Science, Professor

Prutska O.O., Doctor of Economic Science, Professor

Karachyna N. P.

K21 Theory of behavioral models of post soviet industrial enterprise : monograph / N. P. Karachyna. – Vinnytsia : VNTU, 2013. – 170 p.

ISBN 978-966-2585-80-3

The monograph presents the analysis and generalization of scientific, theoretical and methodological aspects in formatting the theory of behavioral models of post-soviet industrial enterprise. There had been researched the contemporary spectrum of the main problems of the development of native enterprises on the post privatizing stage of their functioning. There had been substantiated the conceptual regulations, determinants and criteria for reconstruction of manufacturing potential of the enterprises.

For scholars, specialist in management, professors, post graduates, students.

UDC 338.3:519.24:334.716

ББК 65.01:65.051:30.604

ISBN 978-966-2585-80-3

© N. Karachyna, 2013

ЗМІСТ

Вступ	6
Розділ 1. Фундаментальні засади формування теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства	9
1.1. Концепція побудови теорії поведінкових моделей вітчизняного промислового підприємства	9
1.2. Сучасне трактування понятійно-термінологічного апарату у поведінковій теорії	23
1.3. Формування поведінкових моделей на основі положень теорій підприємства	29
1.4. Економічна поведінка підприємств в системі стратегічного управління	45
1.5. Детермінанти економічної поведінки підприємства	54
1.6. Динаміка умов господарювання та факторів впливу на економічну поведінку підприємств в процесі ринкових реформ	56
Розділ 2. Методичні та прикладні аспекти теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства	77
2.1. Ідентифікація та математична інтерпретація моделювання економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств	77
2.2. Аналізування економічної поведінки промислових підприємств	87
2.3. Оцінювання моделей економічної поведінки підприємств за критерієм безпеки	96
Розділ 3. Напрями забезпечення виробничоорієнтованої поведінки промислових підприємств	110
3.1. Формування інструментарію та механізмів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств на засадах синтезу теорій контрактів і державного регулювання	110
3.2. Модель виробничоорієнтованої поведінки підприємств з урахуванням вимог безпеки розвитку	137
Висновки	148
Література	154

CONTENTS

Introduction	6
Chapter 1. Fundamental principles of behavioral model theory formation of post-soviet industrial enterprise	9
1.1. Conception for construction of a theory of behavioral models of native industrial enterprise	9
1.2. Contemporary interpretation of notional and terminological apparatus of behavioral theory	23
1.3. Formation of behavioral models based on principles of the theory of an enterprise	29
1.4. Economic behavior of enterprises in the system of strategic management	45
1.5. Determinants of economic behavior of an enterprise	54
1.6. The dynamics of management conditions and influencing factors on economic behavior of the enterprises in the process of market reforms	56
Chapter 2. Methodical and applied aspects of the theory of behavioral models of post-soviet industrial enterprises	77
2.1. Identification and mathematical interpretation of simulating the economic behavior of native industrial enterprises	77
2.2. Analysis of the economic behavior of industrial enterprises	87
2.3. Evaluation of models of economic behavior of enterprises as for the safety criterion	96
Chapter 3. Directions for ensuring the production oriented behavior of industrial enterprises	110
3.1. Formation of instruments and mechanisms for stimulating the production oriented behavior of enterprises based on synthesis of theories of contracts and government regulation	110
3.2 Model of production oriented behavior of enterprises considering safety development requirements	137
Summary	148
Bibliography	154

ВСТУП

Розвиток народного господарства пов'язаний з результативністю функціонування окремих підприємств, які є провідною ланкою і найбільш активним суб'єктом будь-якої сучасної економічної системи. В умовах постійного зростання складності, невизначеності і динамічності середовища спостерігаються негативні тенденції розвитку сучасних промислових підприємств. При визначенні причин, які обумовили існуючий стан підприємств, достатньо розповсюдженим є концентрація уваги на відокремлених складових детермінантах, а саме на інноваційній, маркетинговій, фінансовій, інвестиційній складових діяльності підприємств. Проте зазначені аспекти є похідними і не відтворюють першооснову проблем функціонування вітчизняних промислових підприємств. Розкрити та охопити весь спектр існуючих негараздів є можливим при дослідженні економічної поведінки підприємств, яка з позиції комплексності здатна пояснити закономірності їх розвитку.

Формування теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства спрямовано на узагальнення та систематизацію розроблених концепцій, теоретичних положень і прикладних рекомендацій щодо функціонування та розвитку промислових підприємств за визначеними поведінковими моделями для виявлення перспектив відновлення їх виробничого потенціалу та розробки інструментарію його забезпечення. Зазначимо, що в прикладному аспекті зазначена теорія розкрита на основі машинобудівних підприємств – підприємств, які зазнали найбільш кардинальних змін в трансформаційний період. Окрім того, машинобудівні підприємства належать до базової галузі народногосподарського комплексу. Приклад машинобудівних підприємств Вінниччини свідчить про усунення державної влади від конструктивного вирішення проблем промислових підприємств, відкритості вітчизняного ринку відносно негативного впливу зарубіжних конкурентів, недостатньої захищеності інвестицій, непрозорості трансформації корпоративної власності, втрат кадрового потенціалу та згортання мотивацій персоналу підприємств. Особливістю вітчизняної економіки в цілому і галузі машинобудування зокрема став зв'язок

між процесами корпоратизації та негативними тенденціями щодо економічної ефективності. Тому досвід вітчизняних машинобудівних підприємств передусім свідчить про виживання у критичних умовах, де фактор безпеки зайняв домінуюче значення у всьому спектрі його прояву.

В першому розділі розглядається теоретичне підґрунтя проблематики становлення категорії «економічна поведінка» стосовно універсального економічного суб'єкта та підприємства зокрема. В зазначеному контексті здійснено формування понятійно-термінологічного апарату у сфері економічної поведінки підприємств, зокрема, уточнено сутність категорій «економічна поведінка підприємства», «модель економічної поведінки підприємства»; визначено взаємозв'язок та взаємообумовленість категорій «економічна поведінка», «стратегія поведінки» та «стратегія» підприємства; сформовано простір взаємозв'язку економічної поведінки підприємства із сучасними теоріями підприємства. Окрім того, виявлені та обґрунтовані детермінанти економічної поведінки підприємств, що поєднують внутрішній простір репрезентативного підприємства (процеси, структуру, інститути) та рушійні сили, що визначають його економічну поведінку (умови, фактори, події).

В другому розділі на основі виявлених та сформованих науково-теоретичних положень відокремлено моделі економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств, розроблено методичний підхід до моделювання поведінки підприємств в контексті реалій розвитку сучасного господарства країни, проведено аналізування економічної поведінки машинобудівних підприємств, а також оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств Вінниччини за критерієм безпеки, сформовано життєвий цикл розвитку машинобудівного підприємства, тобто концепцію, яка характеризує розвиток функціонування промислового підприємства за відповідними моделями економічної поведінки з моменту створення підприємства до його зникнення з ринку.

На основі сукупності попередньо отриманих результатів в теоретико-методологічному, методичному та аналітичному розрізах в третьому розділі розроблено науково-прикладні заходи щодо формування

економічної поведінки безпеки розвитку машинобудівних підприємств: здійснено розробку інструментарію та механізмів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки як пріоритетного, з позиції безпеки, виду економічної поведінки підприємства на засадах синтезу теорій контрактів і державного регулювання; розроблено концепцію практичної реалізації використання контрактів як механізмів та регуляцій як інструментів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки і, як узагальнюючий результат на основі окреслених розробок та вітчизняного законодавства, сформовано алгоритм стимулювання функціонування машинобудівних підприємств за виробничоорієнтованою поведінкою. Розроблено модель економічної поведінки підприємства, яка відображає безпеку розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, на основі сукупності виявлених та обґрунтованих критеріїв та представлено концепцію моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку машинобудівного підприємства і в довгостроковій перспективі.

Монографія характеризується значною теоретичною цінністю, оскільки відображає фундаментальні та концептуальні засади формування та розвитку теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства. Водночас прикладний характер монографії дає змогу представникам підприємницьких структур здійснювати оцінювання економічної поведінки підприємств на засадах використання запропонованого методичного та інтерпретаційного інструментарію.

РОЗДІЛ 1

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ПОСТРАДЯНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Концепція побудови теорії поведінкових моделей вітчизняного промислового підприємства

Актуальність досліджень фундаментального, методологічного змісту зростає в силу об'єктивних передумов, пов'язаних із протиріччями суспільного розвитку, що має яскравий прояв на сучасному етапі розвитку України.

Подальші наукові пошуки щодо формування методологічної бази репрезентативної економічної теорії обумовлена такими аспектами (в цьому разі обмежуємося загальним описом ситуації, детальний аналіз представлено у наступних розділах):

1. Організація є основним, базовим інститутом, діяльність якого несе низку невід'ємних і незамінних соціальних та економічних функцій розвитку суспільства. Звідси досягнення безпеки розвитку є завданням поза часовими та іншими обмеженнями, яке історично завжди претендуватиме на більш досконале наукове забезпечення. Відповідно гіпотетична теорія, яка надасть змогу сприяти вирішенню / вирішити таке завдання, заслуговує на поглиблене вивчення.

2. Завжди існуватиме намагання забезпечити захист від існуючих загроз за реалій мінливого нестабільного внутрішнього і зовнішнього середовищ та незадовільного реального стану. Такі суспільні настрої мають історичний підтекст, тому, наприклад, для перехідного етапу економіки України і складних та неоднозначних наслідків проблема реформування інституту вітчизняного підприємства на суспільному рівні оцінюється як основна.

3. Історично були сформульовані теорії, які пояснювали засоби досягнення безпеки розвитку у різних соціально-економічних умовах різних суспільств і які претендували на достатню адекватність. Це створило ситуацію існування різних теорій за відсутності чіткої структуризації таких теорій щодо змістовних характеристик, а також за умови

зростаючої актуалізації проблеми недостатнього рівня безпеки репрезентативної організації та вітчизняного інституту підприємства як масового явища.

Апріорним при описі та вирішенні будь-якої соціально важливої проблеми вважаємо тезу про те, що будь-яка теорія повинна нести пізнавальне (надавати знання) та практичне (мати суспільний ефект) навантаження. Зауважимо про подвійне трактування терміну «теорія», яке використовувалось і автором:

по-перше, як акцентуації щодо предмету важливої суспільної проблеми та водночас сукупності поглядів на вирішення проблеми; наприклад, теорія безпеки організації, яка розглядає взагалі безпеку організації, тобто проблему недостатньої безпеки функціонування організації та окреслює завдання її вирішення;

по-друге, як сукупності тверджень щодо вирішення проблеми чітко визначеними шляхами, інструментаріями, відповідні положення яких претендують на обґрунтованість, пізнавальну і практичну цінність; наприклад, теорія безпеки розвитку організації в авторському трактуванні має інтерпретацію вирішення за рахунок потенціалу теорії поведінкових моделей організації / підприємства, яка передбачає можливість обґрунтувати досягнення безпеки розвитку з позиції функціонування за відповідними моделями економічної поведінки.

Таким чином, поняття «теорія» охоплює спектр різних поглядів на одну проблему: наприклад, мотивів здійснення окремої економічної поведінки, факторів впливу на економічну поведінку, сукупності існуючих загроз і т. д. При цьому наявними, як буде показано далі, є досить численні факти альтернативності різних поглядів (які також означені як відповідні теорії), що, тим не менше, не перешкоджає їх належності до однієї теорії; таким чином, фактично є теорії різних рангів. Наголошуємо увагу на тому, що такі відмінності можуть бути не протилежними, проте мова йде про істотні відмінності, що вимагає диференційованого підходу в процесі аналізу.

Відтак, актуальність проблеми обумовлена її соціальною важливістю, незадовільним станом ситуації і недостатністю вирішення, а також наявністю полярних (неузгоджених) точок зору щодо її вирішення. Постановка задачі на цьому етапі досліджень передбачала деталізова-

ний опис методології автора, тобто базових тезисів бачення критеріїв, логіки і алгоритму процесу пізнання; при цьому було окреслено особливості формування будь-якої методологічної бази досліджень, а також існування альтернативних точок зору у світовій науковій думці.

Автором було сформульовано «теорію поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства» (ТПМППП). Таким чином, головна теза авторського варіанта полягала в обґрунтуванні адекватності пояснення (ідентифікації) закономірностей безпеки розвитку підприємства в контексті поведінкових моделей підприємства. Водночас відзначимо, що, враховуючи реалії функціонування вітчизняних промислових підприємств, в основу покладено необхідність забезпечення безпеки розвитку підприємств.

Детальний зміст теорії та докази адекватності відповідного опису моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку підприємства наведено нижче; принциповим на цьому етапі викладення матеріалу вважаємо опис логіки процесу формування авторської теорії, що водночас відбиває особливості і всієї методології досліджень. На рис. 1.1 наведено алгоритм досліджень автора на теоретичному рівні.

Слід звернути увагу безпосередньо на логіку процесу визначення (формування) авторської теорії – ТПМППП. Так, цей процес відштовхується від певних концептуальних підходів до трактування моделі економічної поведінки підприємства (нижня частина рис. 1.1), а також враховує вплив оболонкових теорій (права частина рис. 1.1).

На рис. 1.2 представлено алгоритм авторських досліджень на методичному рівні; відповідно визначено те, як було використано окремі наукові методи на теоретичному, емпіричному та теоретико-емпіричному рівнях дослідження з огляду на основні положення ТПМППП.

Означимо суть проблеми, спробувавши визначити зміст загальної теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства. Очевидно, значення такої теорії важко перебільшити за існуючих реалій функціонування вітчизняних підприємств. За логікою змісту такої теорії, остання повинна достатньо чітко описувати ситуації, природу проблем, а також перспективи їх вирішення.

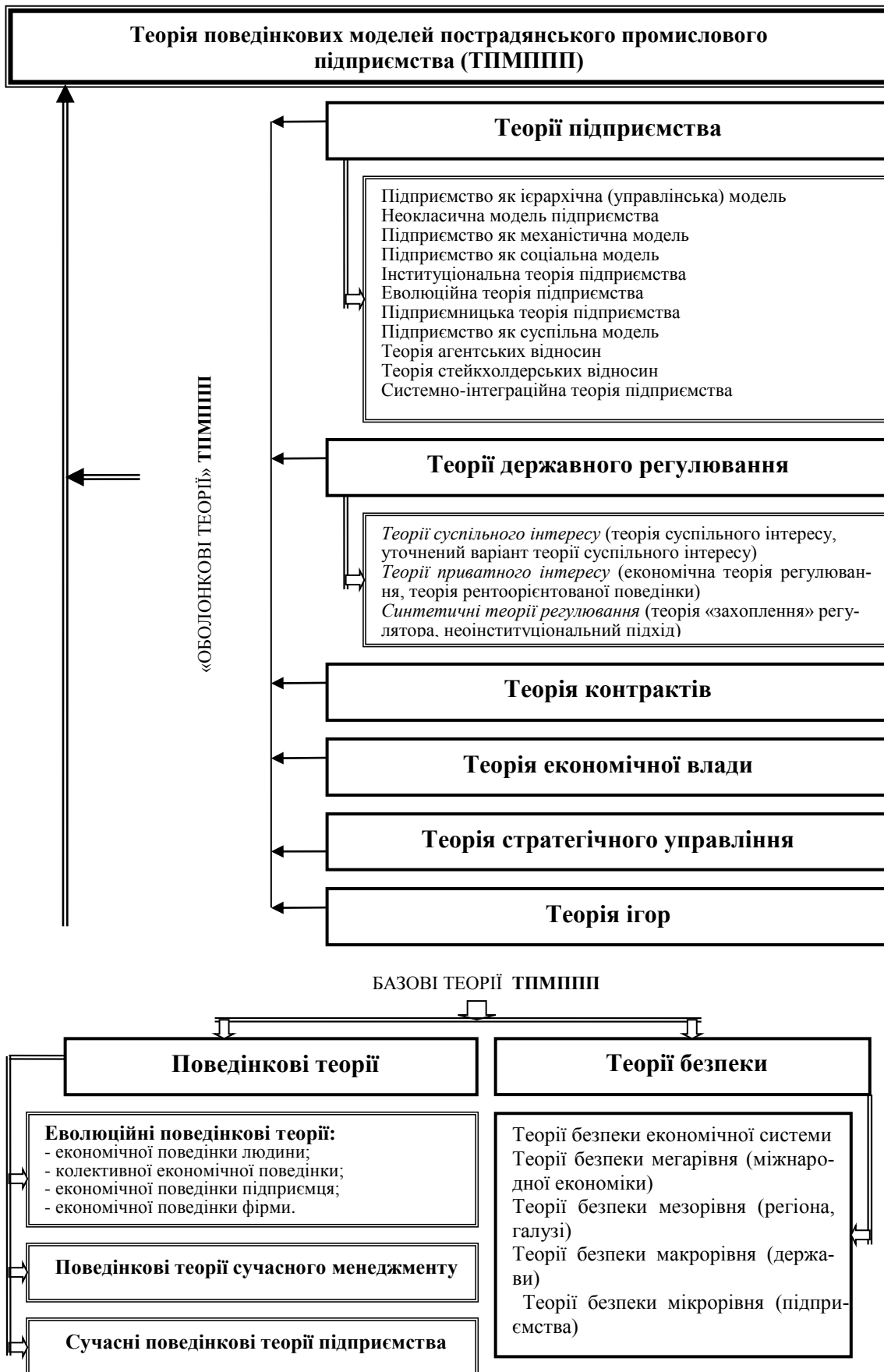


Рис. 1.1. Методологія авторських досліджень на теоретичному рівні
 (власна розробка автора)

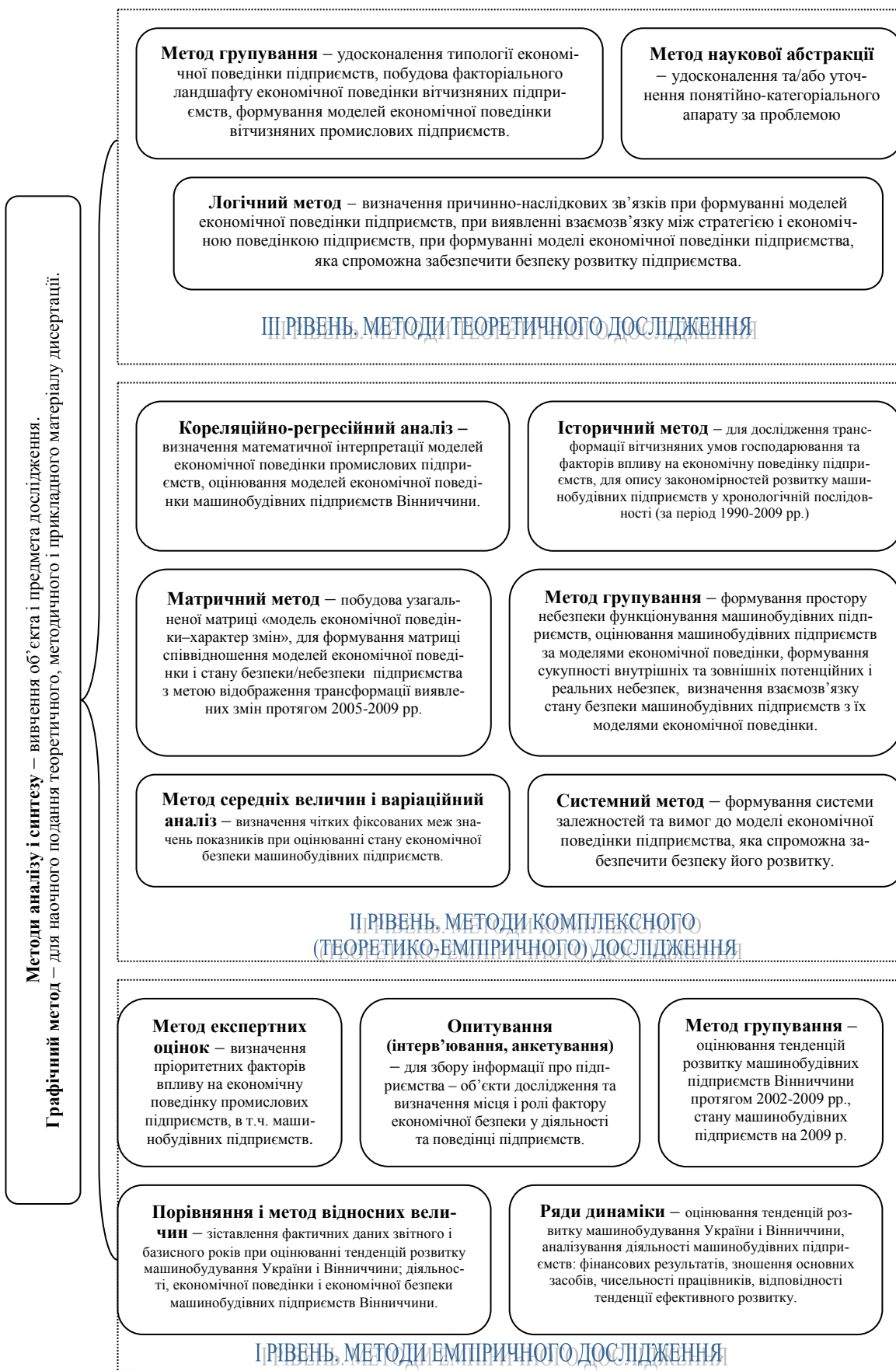


Рис. 1.2. Методичний рівень дослідження (власні дослідження автора)

Іншими словами, позитивне значення подібної теорії логічно обумовлене можливістю чіткого опису того, від чого залежить безпека (фактори безпеки), що є обмежуючим бар'єром до досягнення безпеки і як, якою економічною ціною ці бар'єри можливо (реально) подолати; все це у сукупності складає науковий, інтелектуальний базис всього процесу пізнання стосовно цієї конкретної проблеми.

Проте, з огляду на сучасний стан наукових поглядів щодо досліджуваної проблеми, складається враження про проблематичність існування подібної теорії у її систематизованому, завершеному вигляді. Одразу ж зауважимо, що детальний аналіз із розглядом окремих точок зору, їх аргументацій і джерел представлений у наступних розділах. В цьому розділі відображена лише узагальнена картина.

Розглянемо ситуацію, фокусуючи увагу на тих напрямках наукових досліджень, які можна відокремити як складові згаданої загальної теорії безпеки підприємства. В цьому контексті слід виділити: теорії безпеки економічної системи, теорії безпеки мегарівня, мезорівня, макрорівня.

В контексті типології економічної поведінки підприємств знову ж таки можна відзначити ряд підходів, які сформувалися історично: за психологією підприємства, за ринковою орієнтацією, за типом організаційної структури, за правилами поведінки, за функцією економічної культури та ін.; водночас виділяють окремі рівні проблем поведінки: особистісні, групові та загальноорганізаційні, а також концепції менеджменту, на які спирається економічна поведінка: наукове управління (класичний менеджмент), адміністративне управління, управління з позицій психології і людських відносин, управління з позицій науки про поведінку.

Щодо типізації моделей організації підприємства, то слід виділити: механістичну, соціальну, ієрархічну, суспільну. Можна також виділити такі принципові (тобто такі, що мають суттєві відмінності) варіанти концепції підприємства: неокласичний, агентський, стейкхолдерський, інституціональний, еволюційний, підприємницький, системно-інтеграційний. Очевидно, це не повний перелік варіантів.

Висновок, який впливає із наведеного, є таким: існує множина поглядів різних груп вчених; така сукупність є досить різноманітною за своїм змістом, часто альтернативною; точка зору кожної із сторін не

дає вичерпної відповіді на проблемні питання, тобто є лише «частинною правди»; присутня обмеженість кожного з підходів.

Підсумовуючи зазначене, головним зауваженням до традиційних підходів висвітлення теорії вважаємо використання монотеоретичної дедуктивної моделі, що має ряд негативних наслідків, а саме:

1. *Порушення принципу об'єктивності аналізу через відсутність єдиного методологічно узгодженого критерію серед значної кількості – як бачимо – інших критеріїв.* Адже розгляд проблеми лише з одного боку дає заздалегідь викривлену інформацію, не дозволяючи адекватно узагальнити картину в цілому. Якщо проаналізувати зазначені підходи та відповідні результати досліджень, то всі вони зводяться до певних рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію використання різноманітних ресурсів організації, і в такому разі об'єктивно не можуть врахувати інших сторін (факторів) проблеми. Подібна ситуація, яка, на нашу думку, є характерною для більшості наукових досліджень в економіці, названа «ефектом одностороннього розгляду» [1].

2. *Прояв обмежуючої ролі психологічного фактора.* Саме на цьому прикладі яскраво проявляється роль психологічного фактора процесу пізнання, яким можна пояснити суть зазначеного вище ефекту. Поділяємо тезу про залежність визнання істинності емпіричного базису будь-якої теорії з точки зору психології людини, звідси всі різновиди теорій пізнання знаходяться у тісній залежності від психології спостереження (або т. з. «активної» теорії пізнання, зазначеної І. Лакатосом, К. Поппером, Т. Куном [1; 2; 3], де підкреслюється роль вроджених базисних очікувань дослідника на противагу «пасивній»). Це означає, що вибір предмета досліджень – в рамках однієї проблеми – обумовлений психологічними базовими передумовами дослідника. Роль психології дослідника може проявлятися у двох варіантах: 1) особистим базисом дослідника, який сам обирає, що досліджувати – які фактори із множини можливих (наприклад, який мотиваційний фактор забезпечення безпеки розвитку підприємства є найближчим досліднику особисто в силу вихідного уявлення про його домінуючу роль); 2) в рамках наукової школи, до якої належить дослідник, що по суті є тожним, але з тією різницею, що вибір належить лідеру школи.

Суб'єктивність руху пізнання в силу психологічної обмеженості призводить також до того, що дослідник у ситуації невизначеності факторів впливу на предмет аналізу буде (навмисно чи несвідомо відкидаючи інші версії) продовжувати пошук з огляду саме на близькі психологічно фактори, навіть якщо фонові емпіричні дані будуть свідчити про інші невраховані фактори.

З іншого боку, фактор психологічних особливостей дослідника обумовлює факт відхилень від раціональної поведінки насамперед як процесу вибору, що представляє собою помилки оптимізаційного моделювання (з емпіричної точки зору) або як помилки когнітивної діяльності дослідника (з позицій модельного, теоретичного варіанта). Такі помилки можуть бути представленими як помилки ідентифікації (визначення, розпізнавання, оцінювання) цілей (наприклад, щодо розмежування реальних і нереальних альтернатив (помилки атрибуцій), їх розрізнення, відокремлення альтернатив (помилки дискримінації), співвідношення цілей на просторі альтернатив (помилки індикації), визначення наслідків альтернатив (помилки прогнозування), помилки ранжування. Слід додати також, що психологічний фактор, очевидно, є невід'ємним, і у процесі пізнання можна говорити лише про величину його впливу.

3. Прояв ефекту часової невідповідності отриманої в процесі досліджень емпіричної бази даних. Монодедуктивний підхід завжди супроводжується ситуацією, коли дослідник робить висновки з минулих подій; звідси використання таких рекомендацій як прогнозних є нелогічним в принципі за умови унікальності кожної нової ситуації щодо предмету аналізу: майбутнє підприємства завжди буде змінюватися в силу зміни внутрішніх і зовнішніх умов, в яких воно функціонує. Головною проблемою у такому разі є те, що теорія носить переважно характер, що констатує минулий стан системи, і не має належного рівня його прогнозування у майбутньому.

Вирішити всі зазначені екстерналії можливо, як вважаємо, відійшовши від монодедуктивної до плюралістичної моделі досліджень. Така модель передбачає, в числі інших аспектів, вибір єдиного критерію як наслідкового і такого, що узагальнює всі сторони аналізу. Відповідно автор обґрунтовує адекватність теорії поведінкових моделей

пострадянського промислового підприємства; звідси вплив всіх факторів діяльності підприємства повинен бути поясненим через особливості такої поведінки, уникаючи таким чином і психологічних обмежень. З огляду на зазначене дослідженнями враховуються: 1) всі можливі (відомі) підходи, тому що такі узагальнюються у єдиному критерії – моделі поведінки, і сам по собі фактор поведінки розглядається як такий, що результує різні підходи; 2) результати досліджень несуть потенціал прогнозувати ситуацію, тому що, маючи картину опису закономірностей формування певної моделі поведінки підприємства з врахуванням минулих і теперішніх умов (факторів), можемо мати уявлення про те, як ця модель реалізується у подальшому, знаючи можливі сценарії зміни умов (факторів).

Відтак, основним при розгляді ряду теорій вважаємо такі важливі постулати:

1. Розгляд будь-якої окремої теорії потребує її аналізу у відповідному ретроспективному співвідношенні із формуванням низки теорій.

2. При розгляді методологічних аспектів будь-якої проблеми завжди існує відповідна низка теорій, яка формується із базових (парадигмальних), кількість яких обмежена, та оболонкових (пояснювальних), кількість яких є, умовно кажучи, необмеженою.

3. Місце нової теорії повинно визначатися саме у такій низці теорій за ступенем нового, пізнавального, практичного значення, яке вона несе по відношенню до попередніх теорій, а також, зокрема, по відношенню до базової парадигми.

4. В свою чергу, характерним для низки економічних теорій є: а) умовна доведеність (тобто ситуація, коли доведеність визнається прихильниками теорії та спростовується опонентами), б) обмежене емпіричне підтвердження (наявність певної кількості прикладів, які підтверджують теорію та водночас – контприкладів з боку опонентів), в) «життєздатність» всіх теорій, не зважаючи на гостроту критики опонентів, їх кількість та суспільні настрої, г) ситуації, коли у майбутньому будуть знайдені як підтвердження (емпіричні та пояснювальні), так і спростування теорії, д) наявність неконструктивної критики – тобто такої, що не відображає процес уточнення, видозміни, корекції теорії, що розглядається. Вважаємо за необхідне підкреслити, що,

очевидно, всі ці постулати мають універсальний характер і можуть бути інтерпретованими до будь-якої теорії як предмету суспільно важливої проблеми (що і буде показано далі на прикладі теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства).

Таким чином, методологія авторських досліджень передбачає використання плюралістичної дедуктивної моделі пізнання на протиположності монотеоретичній. Така модель характеризується фокусуванням уваги до: 1) формулювання нової теорії за критеріями нових пізнавальних якостей, додаткового емпіричного змісту, переінтерпретації понять такої теорії з метою усунення аномалій; 2) співставлення нової теорії у низці послідовних теорій, де для технічного уточнення суті процесу наукового пізнання слід виділяти базову теорію та інтерпретаційні теорії і оцінювати наслідуваність змісту новостворюваної теорії; 3) здатності нової теорії прогнозувати раніше невідомі факти і нові пояснювальні теорії; 4) побудови ланцюга доказово обґрунтованих висловлювань.

Зазначена методологія була відповідно реалізованою в авторських дослідженнях при обґрунтуванні місця і ролі теорії поведінкових моделей у загальній теорії безпеки розвитку підприємства (див. рис. 1.1–1.2, рис. 1.3–1.4).

На рис. 1.3 представлено зміст ТПМППП, а саме: 1) факти, які стали основою для постановки питання про необхідність перегляду традиційних поглядів на закономірності і природу безпеки розвитку підприємства (на прикладі машинобудівних підприємств Вінниччини впродовж 2002–2009 рр.); 2) ідеї та гіпотези, що слугували вихідним імпульсом досліджень; 3) закони, що розглядалися автором як вихідний базис аналізу; 4) постулати і принципи (вихідні положення), що були виділені автором при окресленні оригінального змісту запропонованої теорії; 5) нові категорії, які було сформульовано і розглядалися як ключові; 6) перелік і зміст положень, які винесені як основні в межах представленої теорії і які, як вважається, відбивають її сукупність доказово обґрунтованих висловлювань [4].

Водночас відзначимо, що процес формування ТПМППП, тобто шлях пізнання починався із особистого спостереження (виявлення фактів) з переходом до абстрактного мислення (виникнення ідей, висунення гіпотез, формування категорій, законів, принципів) та як результат практичне втілення сформованих положень.

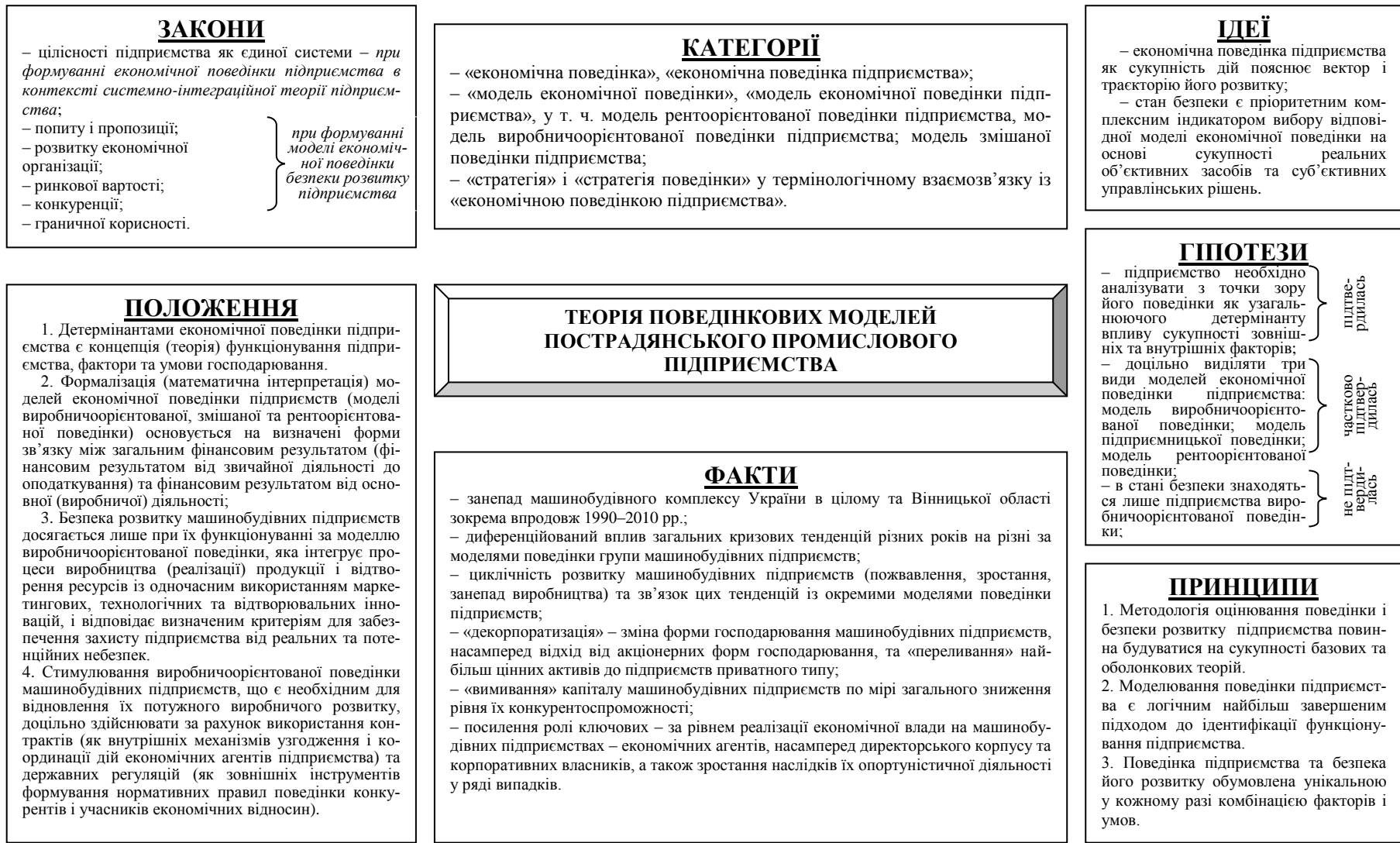


Рис. 1.3. Узагальнений зміст теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства (власні дослідження автора)

Інтерпретація авторської теорії може бути також представлена у вигляді відповідної низки теорій (на основі змістовного та ретроспективно-хронологічного аналізу такої групи теорій), відокремлення та функціональної інтерпретації парадигмальних і пояснювальних теорій у низці теорій, а також побудови ланцюга доказово обґрунтованих висловлювань ТПМППП (рис. 1.4–1.5).

При цьому цінність ТПМППП, як вважаємо, обумовлена такими моментами: а) щодо нових пізнавальних якостей та додаткового емпіричного змісту – формувати більш адекватне уявлення про причинно-наслідкові механізми функціонування підприємств та їх ефективність відповідно до типів і моделей поведінки; б) щодо понятійного апарату, інтелектуального комплексу та переінтерпретації понять – вища адекватність опису ситуацій обумовлена використанням ряду нових категорій, узагальнених у понятті «модель економічної поведінки підприємства», а також завдяки зміні інтерпретації сукупності традиційно використовуваних понять (узагальнених як «економічна безпека підприємства») на перевагу категорії «безпека підприємства з точки зору його поведінки»; в) щодо ідентифікації прогностичної функції – більш адекватний опис факторного та причинно-наслідкового механізму безпеки розвитку підприємства з точки зору формування його реальних поведінкових моделей, що надає можливість з достатньо високою вірогідністю описати сценарії майбутніх ситуацій за умови передбачуваних (розрахунково-ігрових) змін внутрішніх і зовнішніх умов середовища функціонування підприємства [5].

Опис авторської теорії з точки зору парадигмальних теорій передбачав певний ланцюг постулатів в рамках поведінкових теорій та теорій безпеки; при цьому, очевидно, має місце певна послідовність побудови такого ланцюга висловлювань. Вважаємо, такий алгоритм визначає певну «піраміду» аналізу та синтезу загальної теорії поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства як сукупності положень еволюційних поведінкових теорій, поведінкових теорій сучасного менеджменту, сучасних поведінкових теорій підприємства, теорій безпеки економічної системи, теорій безпеки мегарівня (міжнародної економіки), мезорівня (регіона, галузі), макрорівня (держави), мікрорівня (підприємства) (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Інтерпретація ТПМППП на основі відповідної низки парадигмальних теорій
(власні дослідження автора)

В свою чергу, повинен бути визначеним і ланцюг постулатів в рамках ТПМППП на основі відповідного ряду «оболонкових» (пояснювальних) теорій (рис. 1.5).

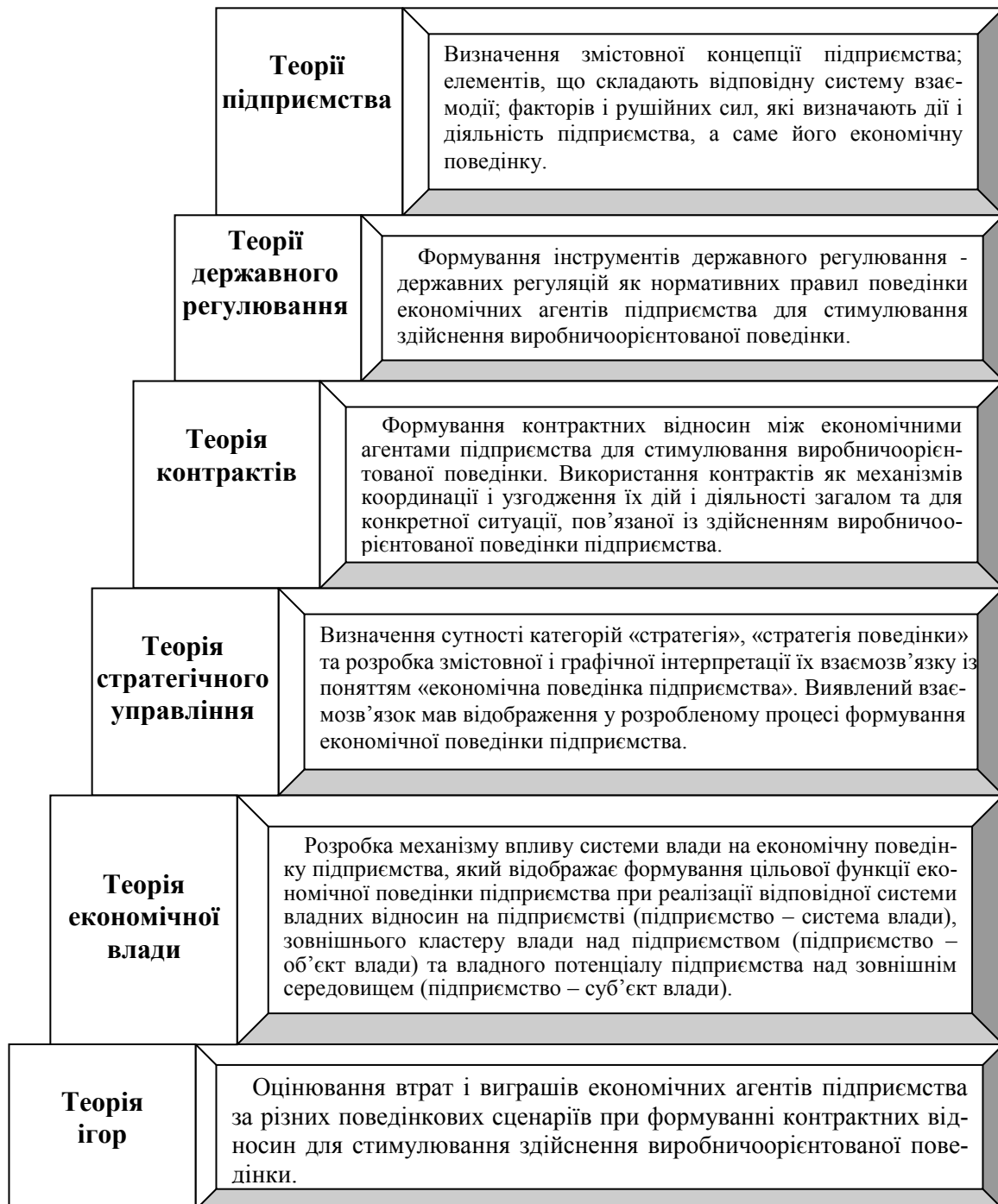


Рис. 1.5. Інтерпретація ТПМППП на основі відповідного ряду пояснювальних теорій (власні дослідження автора)

В авторських дослідженнях серед інших були виділені такі пояснювальні теорії: підприємства, державного управління, контрактів, стратегічного управління, економічної влади та ігор. В такому разі алгоритм авторських доказово обґрунтованих висловлювань має більш чітку форму і відображає як послідовність ідей та гіпотез, що генерувалися свого часу, так і загальний алгоритм всього процесу дослідження.

1.2. Сучасне трактування понятійно-термінологічного апарату у поведінковій теорії

Цілим рядом дослідників було акцентовано увагу на тому, що проблема чіткого висвітлення сутності економічної поведінки підприємств потребує більш глибокого у методологічному змісті аналізу та здійснення системних сучасних досліджень. Так, нобелівські лауреати Г. Беккер і Т. Шульц стверджували, що економічна поведінка є універсальною домінантою людської поведінки в будь-яких формах, де є ситуація вибору між обмеженими ресурсами [6, с. 104].

В економічному словнику під редакцією А. Азриліяна зазначається: «Поведінка економічна – образ, спосіб, характер економічних дій громадян, робітників, керівників, виробничих колективів в тих чи інших умовах економічної діяльності, життя.» [7, с. 638]. М. Гуревичов в економічній енциклопедії дає таке визначення: «Економічна поведінка індивідів, соціальних груп та інститутів – обумовлена об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням, цілеспрямована діяльність щодо задоволення матеріальних потреб.» [8, с. 434].

Звертаємо увагу на праці Н. Шibaєвої, яка визначає економічну поведінку як впорядковану сукупність дій суб'єктів господарювання, спрямовану на досягнення економічних цілей в умовах специфічних господарських систем з урахуванням ціннісних установок [9, с. 3]. В. Войтко використовує поняття «поведінка» стосовно виробничої організації і визначає його на основі міждисциплінарного підходу як «...характер дії людей та їх угруповань, що здійснюються під впливом певних факторів в тих чи інших умовах діяльності» [10, с. 6]. Означені

аспекти у наведених визначеннях, на нашу думку, є важливими, але не єдиними. Більш чіткий методологічний опис категорії «економічна поведінка підприємств» представлено у роботах Г. Капленко, де зазначене поняття розкривається як «...стратегічно визначений напрям взаємопов'язаних, цілеспрямованих тактичних дій, методів, способів і реакцій на непередбачуваний розвиток подій і зростаючу конкуренцію з метою забезпечення реалізації конкретно визначених цілей і місії підприємства в обраній сфері діяльності.» [11, с. 5]. Наші зауваження до останнього визначення полягають у тому, що такий підхід по суті наближається до змістовного трактування терміну «стратегія підприємства». З позиції мікроекономіки, представленої В. Зяньком, під поведінкою господарського суб'єкта розуміється «...процес розробки, прийняття та реалізації рішення про те, як йому діяти в ринковому середовищі: як застосувати ресурси, що знаходяться у його розпорядженні, з найбільшою для себе вигодою, найраціональніше організувати господарську діяльність, основним мотивом якої є одержання матеріальної корисності (вигоди), яка вимірюється конкретним економічним показником.» [12, с. 15]. Переконані, що це трактування є правомірним лише за умови, коли владний потенціал підприємства переважає зовнішній кластер влади і всі внутрішні агенти підприємства змотивовані на здійснення ефективної та «найраціональнішої» діяльності. Проте, ця позиція не враховує множинність та варіативність простору функціонування підприємства і не є адекватною сучасним умовам його господарювання.

З метою поглиблення та уточнення сутності категорії «економічна поведінка» вважали за доцільне здійснити ретроспективний аналіз цієї проблематики у найпоширеніших теоріях менеджменту, які можуть бути віднесені до групи «поведінкових теорій». Як засвідчив аналіз [13, 14], у достатньо систематизованому вигляді поведінкові теорії менеджменту представлені, зокрема, у працях Г. Беккера, М. Фоллет, Дж. Хоманса, І. Ансоффа, Д. Сільвермана, А. Маслоу, К. Левіна, Д. Мак-Грегора, Б. Скіннера, К. Арджиріс, Дж. Марч, А. Таннебаума та ін. Очевидно, відмінності концептуального плану можуть бути відображеними за структуризації поведінкового підходу до менеджменту в цілому, яка ґрунтується на виділенні, у числі інших етапів еволю-

ції теорії менеджменту, як основних двох наукових шкіл: школи людських відносин та школи організаційної поведінки. Виділення таких напрямів має місце у ряді праць основоположників менеджменту [15–18].

Так, представниками школи людських відносин (Г. Беккер, М. Фоллет, А. Маслоу, Б. Скіннер та ін.) [18–20] досліджувалися переважно проблеми індивідуальної психології робітників організації. Увага акцентувалася при цьому переважно на вивченні поведінки індивідуума в організації, його мотивації, соціальних аспектах його поведінки. Представники школи організаційної поведінки (Дж. Хоманс, І. Ансофф, Д. Сільверман, К. Левін, Д. Мак-Грегор, К. Арджиріс, Д. Марч, А. Танненбаум та ін.) [18, 19, 21] концентрували увагу на вивченні типів групової поведінки, організаційного потенціалу, на розумінні організації як складного соціального організму, який знаходиться під впливом певних уявлень, звичок, конфліктів, культурного оточення тощо.

На думку І. Павлова, усі дослідження щодо процесу формування та визначення «економічної поведінки» узагальнює поведінкова економічна теорія, яка уособлює об'єднання психології та економічної теорії, в рамках якої досліджується те, що відбудеться в економічній системі на ринках, де пізнавальні можливості окремих агентів обмежені і вони зазнають природних труднощів у прийнятті рішень [22, с. 64]. Ми поділяємо зазначену позицію щодо врахування соціальних, психологічних та економічних аспектів у визначенні економічної поведінки. Аналіз наведених підходів в розрізі економічних наукових течій, сучасних теорій менеджменту, концепцій фірм та вітчизняних досліджень свідчить про складність та багатоаспектність категорії «економічна поведінка» та «економічна поведінка підприємства» зокрема.

Це обумовлюється, по-перше, тим, що як зазначалося вище, поняття «економічна поведінка» може застосовуватися відносно індивідуума, фірми, міжнародних організацій, держави, всіх тих фізичних і юридичних осіб, які ведуть виробничу, фінансову чи комерційну діяльність незалежно від їх статусу; та, по-друге, різним еволюційним розумінням суті та змісту цих категорій.

Очевидно апіорі можна стверджувати про високий ступінь прогнозування поведінки підприємства, але певний відсоток випадковості завжди залишатиметься. Крім того, поведінка підприємства може бути активною, обумовленою власною активністю суб'єкта, а може бути і реактивною, тобто виступати відповіддю на дії інших. І той, і інший напрямки, у свою чергу, можуть носити як цілеспрямований, так і спонтанний характер.

Авторська позиція щодо визначення сутності категорії «економічна поведінка підприємства» формувалась під впливом еволюційності характеру цієї категорії та подвійністю детермінації: за об'єктом (обумовленість поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин, інституційними структурами) і за суб'єктом (залежність поведінки від інтересів, цінностей, потреб, мотивів, стереотипів). Зауважимо, що пріоритетність надана синтезу неокласичного та інституціонального підходів до визначення економічної поведінки. Отже, на нашу думку «економічна поведінка підприємства» – це комбінація дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства та груп економічних агентів в умовах вибору та адаптації до змін. Варто відзначити, що наведену авторську інтерпретацію категорії «економічна поведінка підприємства», з урахуванням отриманих результатів дослідження ретроспективи економічної поведінки загалом, доцільно екстраполювати на формування категорії «економічна поведінка». Поряд із цим, «економічна поведінка» – це комбінація дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності суб'єктів, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей в умовах вибору та адаптації до змін [23, 24, 25].

Досліджуючи еволюцію сутності економічної поведінки та розкриваючи її спонукальні чинники, неодноразово акцентували увагу на визначених моделях поведінки. Проте це спостерігалось лише крізь спектр наукових результатів як апіорі. Вважаємо за необхідне сформулювати авторський погляд на визначення категорії «модель економічної поведінки» для побудови прикладних моделей поведінки суб'єктів господарювання.

Науковий пошук розкриття цієї категорії обмежився енциклопедичними даними. Так, в економічному словнику під редакцією А. Азриліяна зазначається: «Модель в науці – це образ, аналог будь-якого об'єкта, процесу чи явища.» [7, с. 458]. В економічній енциклопедії С. Мочерний трактує: «Економічна модель – спрощена уява про дійсність, абстрактне уявлення окремих явищ та процесів економічної системи загалом, втілене у формі економіко-математичної моделі.» [8, с. 424]. У великому тлумачному словнику сучасної української мови наводиться таке визначення: «Модель економіки – опис математичними методами процесів, що відбуваються в економіці. Модель росту – теоретичний апарат в економіці для вивчення можливих траєкторій розвитку економічної системи. Модель сфери споживання – опис у математичній економіці формування попиту споживачів на товари та послуги в залежності від зовнішніх чинників.» [26]. У [27] розкривається сутність економічної моделі: «Модель (економічна) – математичний образ фірми, компанії, ринку чи будь-якої іншої реалії, що ґрунтується на економічній теорії.» Ми поділяємо думку стосовно того, що модель поведінки – це є опис поведінки як процесу, що відбувається в економіці. Поряд із цим маємо іншу позицію щодо використання лише математичних методів у вивченні процесів економічної системи. Переконані, що є доцільним також використання інших методів при описі економічних процесів, що є предметом подальшого наукового пошуку. Результати власних досліджень щодо еволюції економічної поведінки дозволяють вважати правомірним відокремлення мотивів та пріоритетів поведінки як основи формування моделі економічної поведінки. Вочевидь, наведені трактування та попередні дослідження обумовили доцільність її розкриття в такому контексті: модель економічної поведінки – це опис логічного зв'язку мотивів та пріоритетів економічної поведінки суб'єктів. Представлена авторська інтерпретація сутності моделі економічної поведінки здатна висвітлити закономірності як внутрішньоорганізаційного функціонування, так і його наслідків. Поряд із цим формування моделі економічної поведінки передбачає досягнення адекватного рівня прогнозування дій у відповідь на зовнішні та внутрішні зміни, діагностування природи таких дій та визначенні механізму управління ними.

На основі результатів дослідження сутності репрезентативної моделі економічної поведінки суб'єкта, у т. ч. визначення типів економічної поведінки та опису детермінантів і сутності процесу формування поведінки підприємств, представляється можливим виокремлення моделей економічної поведінки вітчизняних підприємств, адаптованих до реальних процесів і ситуації. При цьому насамперед необхідно сконцентрувати увагу на визначенні сутності моделі економічної поведінки підприємства. Як зазначалося вище, під моделлю економічної поведінки автор розуміє опис логічного зв'язку мотивів та пріоритетів економічної поведінки суб'єктів [28]. Однак, з огляду на потребу конкретизації цієї категорії до особливостей інституту універсального підприємства, поняття «модель економічної поведінки підприємства» повинно бути логічно конкретизованим. Адже підприємство характеризується більш складними економічними відносинами, обумовленими особливостями функціонального змісту, про що свідчать представлені вище результати дослідження системи влади та детермінантів економічної поведінки підприємства, які, як виявилось, відштовхуються від значно ширшого спектру функціональних аспектів.

Оцінюючи економічну поведінку підприємств, низка науковців ототожнює модель та тип економічної поведінки [11, 29]; при цьому, як правило, сутність зазначених категорій не конкретизовано. Переконані, що ці категорії не є ідентичними.

В нашому розумінні, тип економічної поведінки – це різновид економічної поведінки, яка характеризується певними істотними рисами. Відносно моделі економічної поведінки підприємства, то вважаємо, що це поняття є більш містким, оскільки об'єднує декілька типів економічної поведінки підприємства. Автор трактує модель економічної поведінки підприємства як узагальнений опис економічної поведінки підприємства за допомогою системи відповідних логічних (та/або математичних) залежностей, що відображає характер та сутність економічної діяльності, як наслідок взаємовпливу відповідних детермінантів (рис. 1.6) [30, 31].



Рис. 1.6. Авторська концепція формування категорії «модель економічної поведінки підприємства» (власна розробка автора)

Це трактування є синтезом попередньо представлених досліджень щодо визначення категорії «модель економічної поведінки», сутності моделі економіки як умовного образу економіки, побудованого з метою спрощення процесу його дослідження [32] в контексті уособлення підприємства з мікромоделлю економіки та власного погляду на природу досліджуваного процесу.

1.3. Формування поведінкових моделей на основі положень теорій підприємства

Висвітлення основ моделей поведінки підприємств вимагає уточнення ряду положень, які розкривають зміст цього інституту, елементів, що складають відповідну систему взаємодії, факторів і рушійних

сил, що визначають дії підприємства, визначення груп економічних агентів, дії яких так чи інакше залежать чи визначають стан підприємства. Це є можливим на основі дослідження існуючих теорій підприємства, формуванні теорії сучасного підприємства та відокремленні особливостей функціонування підприємства крізь призму виявлених концепцій.

Важливо зазначити, що у сучасному трактуванні теорія підприємства розкривається як система поглядів на сутність, поведінку і еволюцію підприємств [33, с. 31]. Теорія підприємства орієнтована на пояснення різних аспектів діяльності підприємства і відтворює головні принципи та фактори функціонування підприємств у невизначеному часовому проміжку, який включає як поточний час, так і окремі відрізки минулого і майбутнього. При розкритті існуючих теорій підприємства передусім вважаємо за необхідне зосередити увагу на сутності сучасного підприємства як складної відкритої виробничо-господарської і соціальної системи, яка, з погляду М. Грецак, С. Вігуржинської [34, 35], є синтезом виробничо-технічного, організаційного, соціального, економічного, інформаційного, екологічного та адміністративно-правового аспектів. З виробничо-технічного погляду підприємство являє собою техніко-технологічний комплекс, систему робочих машин та механізмів, які відповідають його потужності та видам продукції (робіт, послуг), що випускаються. Організаційно підприємство є виробничою одиницею економіки країни з певною внутрішньою структурою, зовнішнім оточенням, закономірностями функціонування та розвитку. Організаційна система підприємства охоплює виробничу та організаційну структуру управління підприємством та його підрозділами, а також зв'язки між виробництвом та управлінням, між підприємством та зовнішніми організаціями. З соціального погляду підприємство – це соціальна підсистема суспільства, завдяки якій здійснюється взаємодія суспільних, колективних, особистих інтересів. Економічно підприємство є виокремленою ланкою промисловості, яка визначається певною господарською, фінансовою, економічною самостійністю. Економічна система підприємства охоплює його економічні відносини з державою, державним бюджетом, організаціями ринкової інфраструктури, постачальниками компонентів виробництва та

споживачами продукції (робіт, послуг), населенням, а також внутрішні відносини, які виникають між підрозділами підприємств, між останніми та апаратом управління. Таким чином, підприємство є відкритою системою з відносно стабільною внутрішньою структурою та зі складною системою взаємозв'язків із зовнішнім оточенням. З інформаційної точки зору підприємство – складна динамічна система, яка характеризується великим обсягом, інтенсивністю та різноспрямованістю інформаційних зв'язків між підсистемами й елементами, а також зовнішнім оточенням. Інформаційна підсистема підприємства охоплює планову, звітну, нормативно-технічну документацію, а також різноманітну інформацію, яка характеризує стан і рух компонентів підприємства. В екологічному аспекті підприємство – це виробничо-екологічна система, яка взаємодіє із зовнішнім оточенням шляхом матеріально-енергетичного обміну. Щодо адміністративно-правового статусу, то з цього погляду підприємство є юридичною особою з установленими державою в законодавчому порядку правами та обов'язками. Окреслені погляди на підприємство відтворюють його різні аспекти діяльності. Проте для визначення поведінки та функціонування підприємства в розрізі визначених поглядів та їх синтезу необхідно дослідити існуючі самостійні теорії підприємства. Зокрема, науковцями пропонуються достатньо різноманітні моделі як теоретичного дедуктивного, так і емпіричного індуктивного характеру, які використовують різний апарат і характеризують найрізноманітніші сторони внутрішньої та зовнішньої діяльності підприємства.

Відтак, у теорії та практиці менеджменту виділяють такі основні типи моделей організації підприємства [36, с. 509; 37, с. 253]:

1. Механістична модель, за якою підприємство розглядається як механізм, який є комбінацією головних виробничих факторів: робочої сили і засобів виробництва. Поділ виробничого процесу на автономні, повністю програмовані елементи і наступне оптимальне об'єднання їх у єдине ціле – обов'язкова умова, яка відповідно до цієї теорії формує високопродуктивну організацію. Для досягнення максимізації прибутку менеджмент організації має бути зорієнтованим насамперед на оперативне управління, за допомогою якого оптимізується структура виробничих факторів і всього процесу виро-

бництва; оцінювання ефективності функціонування організації відбувається за співвідношенням виготовленої продукції до витрачених ресурсів. Як вважається [37], механістична модель організації дає змогу аналітично вивчити техніко-економічні зв'язки й залежності різних факторів виробництва, проте в ній недостатньо враховуються роль і значення людського фактора в ефективній роботі організації.

2. Соціальна модель, яка будується переважно на теорії людських відносин і на тому теоретичному положенні, що найважливішим фактором продуктивності на підприємстві є людина, яка самореалізується. Звідси особлива увага приділяється стилю управління і його впливу на показники продуктивності та задоволеності працівників своєю працею, створенню системи підтримки людських відносин в організації, увазі до працівників, їхньої мотивації, комунікації, участі у прийнятті рішень. Головне завдання менеджерів за таких умов полягає в управлінні персоналом, що в кінцевому підсумку має приводити до досягнення мети підприємства. Як критерій успішності роботи за цією моделлю береться вдосконалення, тобто розвиток людських ресурсів організації, тоді як решта факторів виробництва трактуються як підпорядковані цьому головному. Стверджується [38], що обидві вище зазначені моделі орієнтовані на аналіз суто внутрішніх факторів та умов функціонування організації, тобто є закритими і не враховують впливу зовнішнього середовища.

3. Ієрархічна модель, згідно з якою підприємство розглядається як складна ієрархічна система, яка тісно взаємодіє із зовнішнім середовищем, насамперед ринковими факторами. Звідси організації розглядаються як складові частини ринку, який впливає на їхню структуру і систему управління. Головним напрямом діяльності менеджерів за цією моделлю є стратегічне управління. За умов, коли всі взаємопов'язані підприємства діють самостійно на свій розсуд, поведінка організації не може бути об'єктом точного прогнозування та планування. Ефективність організації за таких умов оцінюється як системна діяльність, що здатна до саморегулювання і самоорганізації та досягнення мети при зміні зовнішніх умов і факторів. Основу аналізу складає оцінювання ефективності використання ресурсів, що надходять ззовні.

4. Суспільна модель, де підприємство розглядається як суспільна організація, в діяльності якої зацікавлені різні групи людей, у т.ч. ті, що перебувають за його межами. У зв'язку з цим мета підприємств трактується з позиції не лише виробництва, збуту, одержання прибутку, а й задоволення різноманітних потреб таких суб'єктів, як споживачі, поставальники, інвестори, суспільство в цілому. Основу цієї моделі складає теоретична концепція зацікавлених груп, згідно з якою організації мають брати до уваги різні інтереси партнерів, коло яких може бути досить широким. Використовується критерій вартісної оцінки послуг, які одержує організація, порівняно з її ресурсними витратами. Суспільне значення підприємства виявляється в посиленні ролі та впливу на його роботу соціальних, культурних і моральних норм, у зв'язку з чим функціями управління є досягнення високої продуктивності та ефективності через зміцнення духу співробітництва й залучення працівників до справ організації для посилення суспільного іміджу позиції підприємства; визначення ефективності базується на узгодженні особистих інтересів з інтересами партнерів у бізнесі, відповідності соціально-культурної політики нормам і цінностям колективу та суспільства в цілому.

Поряд із наведеними типами моделей організації підприємств вважаємо достатньо насиченими дослідження С. Мочерного, Ю. Супрунюка, С. Вігуржинської, М. Грещак щодо аналізу концепцій фірми [34; 35; 39, с. 49–51; 40], серед яких розрізняють неокласичну, інституціональну, еволюційну та підприємницьку. Згідно з неокласичною концепцією, фірма – це сфера повноважних господарських рішень індивіда, її персоніфікацією є «людина економічна». Фірма, як стверджує неокласичний напрям, – цілісний об'єкт, основною виробничою функцією якого є процес перетворення ресурсів на продукцію для реалізації на вільному ринку та залучення цих ресурсів у виробництво з метою максимізації прибутку. Варто відзначити, що представлена сутність підприємства за неокласичною теорією відповідає механістичній моделі. Отже, економічна поведінка фірми за неокласичною концепцією та механістичною моделлю визначається передусім вибором обсягів залучених ресурсів та їх структурою, що залучаються в процес виробництва, та обсягом і структурою виробленої продукції, а основ-

на задача, яку вирішує підприємство, що діє на ринках ресурсів і продукції, – знайти такі об’єми і співвідношення ресурсів, які б дозволили зробити максимальним його прибуток. У свою чергу, параметри економічної функції визначаються конкретними технологічними процесами виробництва товарів, а обсяг, структура ресурсів та кількість випущеної продукції – граничними витратами й відповідною ціною, що дає змогу отримувати максимальні прибутки. Інституціональна концепція фірми зосереджує увагу не на характері контрактних неформальних відносин між людьми в процесі організації та функціонування фірми, а на вирішенні проблем відтворення. В неоінституціональному варіанті фірми стверджується, що фірма як виробнича організація виникає і заміщує вільну купівлю-продаж факторів виробництва тією мірою, якою неринковий механізм є ефективним; створюється для ефективнішого використання людських можливостей (внаслідок чого трансакційні витрати нижчі порівняно з виробництвом товарів без організації фірми). Загалом економічна поведінка фірми за інституціональною концепцією характеризується особливостями укладання та виконання контрактів із зовнішніми організаціями та працівниками, визначається правилами поведінки, засобами виробництва (лише частково) і спрямована на вирішення проблем [35]. В еволюційній теорії економічна поведінка фірми визначається передусім взаємовідносинами між іншими фірмами (членами спільноти), а відтак – деякими її внутрішніми характеристиками, насамперед існуючими правилами прийняття рішень з урахуванням дії тих або інших внутрішніх та зовнішніх факторів. Поведінка підприємства – це безпосередня та еволюційна його реакція на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Зокрема, поведінка підприємства обумовлена еволюційними реакціями на вплив ділового, адміністративного та технологічного середовища [37]. Отже, фірма не має єдиного критерію оптимальності прийняття рішень, який може змінюватись у процесі історичного досвіду її діяльності, тому існує лише динамічний критерій, що змінюється час від часу. За еволюційною концепцією фірма розглядається як двоїстий об’єкт: з одного боку – як член ділового співтовариства, що зазнає впливу всіх наслідків еволюції цього суспільства; а з іншого – як об’єкт, що має власні традиції у визначенні напрямів діяльності, обся-

гів і пропорцій залучених для цього факторів виробництва. Згідно з підприємницькою концепцією фірми, підприємство – сфера притягання підприємницької ініціативи та наявних в його розпорядженні ресурсів. Економічна поведінка фірми в підприємницькій концепції визначається взаємодією підприємців усіх рівнів, а також взаємовідносинами між підприємцями, працівниками і власниками.

Доцільно відзначити, що Г. Клейнер поділяє позицію зазначених науковців щодо відокремлення неокласичної концепції підприємства. Відповідно до його неокласичного підходу підприємство є пасивним об'єктом, який реагує на зміни кон'юнктури ринку, насамперед на інформацію, що закладена у змінах цін; при цьому ринок є неперсоніфікована сукупність агентів. Це є спорідненим із вище розглянутою неокласичною концепцією підприємства. Поряд із цим Г. Клейнер розглядає ще дві концепції підприємства: агентську і стейкхолдерську [41, с. 116]. Теорія агентських відносин пояснює природу підприємства як сукупність ланцюгів агентських відносин і відповідних контрактів, теорія стейкхолдерських відносин – передбачає аналіз підприємства з позицій впливу і наслідків дії всіх груп соціальних агентів, які так чи інакше пов'язані із діяльністю підприємства, навіть опосередковано. Вочевидь сутність підприємства за теорією стейкхолдерських відносин уособлюється із визначеною в суспільній моделі, адже також відтворює аналіз інтересів та пріоритетів зацікавлених різних груп людей. Г. Клейнером визнається [42, с.140] обмеженість кожного з вищезазначених підходів: неокласична концепція спирається передусім на тискові товарного ринку як основного фактора прийняття рішень, однак різні суб'єкти підприємства по-різному відчують цей тиск і для багатьох груп агентів інтереси ринку не є основними; теорія агентських відносин також адекватно не відображає ринкову інформацію через обмеженість, в силу суб'єктивних факторів, окремих агентів вірно її розпізнавати і відповідно ефективно діяти, а також того, що у реальності лише незначна частина учасників/працівників підприємства має безпосередні контакти з ринковим середовищем; обмеження стейкхолдерської концепції полягають, на нашу думку, в аналогічній площині – різні групи агентів по-різному зазнають впливу зовнішньо-

го економічного середовища, насамперед ринку, а відтак їх погляди істотно різняться, що само по собі є полем потенційних конфліктів.

Досліджуючи існуючі теорії підприємства, які враховують багато-плановий характер діяльності підприємства, вважаємо достатньо цікавими і насиченими визначені характеристики «ідеального підприємства». Так, в економічній теорії відомі три основні концепції «ідеального підприємства»: концепція мінімалізму, концепція холізму та концепція анімалізму [43]. Відповідно до концепції мінімалізму «ідеальне підприємство» повинно бути максимально спеціалізоване, вільне від всього зайвого, пов'язане безпосередньо з виробництвом продукції, яка користується платоспроможним попитом. В цій концепції підприємство є перетворювачем: на вході використовує відносно невелику кількість ресурсів виробництва і на виході видає велику кількість необхідної продукції. Мінімалізм забезпечує гнучкість і швидке перенастроювання підприємства у відповідності із змінними вимогами ринку продукції. При русі до такого стану мінімізуються соціальні функції, велика ймовірність опортуністичних дій керівництва, вільного від внутрішньофірмового та загального контролю. Очевидним є те, що сформована концепція мінімалізму у оптимальному аспекті, відтворює розкриту неокласичну теорію та механістичну модель підприємства. Концепція холізму розглядає «ідеальне підприємство» як цілісний комплекс, що самовідтворюється, потенціал якого визначається узгодженістю та однонаправленістю його компонентів, що досягається в результаті накопиченого досвіду. Підприємство-накопичувач володіє визначеними перевагами з точки зору можливостей для відтворення мультиплікативних та синергетичних ефектів від поєднання і накопичення ресурсів. З ринкової позиції «холістське» підприємство менш чутливе, ніж «мінімалістське» до зміни ринкових цін на ресурси, оскільки володіє достатніми внутрішніми резервами рекомбінації ресурсів. Відповідно до третьої концепції (концепції анімалізму) ідеальне підприємство – це не просто цілісна і цільна, але і одухотворена система, тобто система, в якій проявом «душі» є внутрішній клімат, атмосфера, особливості взаємодії з партнерами і споживачами, реакції на зовнішні фактори, те, що об'єднується терміном «корпоративна культура». Ринкова поведінка «анімалістських» підприємств характеризу-

ється дотриманням ділової етики, виконанням правил і законодавчих актів, етичним відношенням до партнерів і конкурентів. Кожна з перерахованих концепцій підприємств уособлює ринкову економіку відповідного типу. Так, економіка, яка складається з мінімалістських підприємств, буде характеризуватися різким конкурентним протистоянням товаровиробників, низьким рівнем інтегрованості, високою долею безробіття, різкою соціальною нерівністю та домінуванням цінової конкуренції. Така економіка відтворює економіку підприємств. Економіка, в якій переважають «холістські» підприємства, відрізняється високим рівнем інтегрованості, низьким безробіттям, високою купівельною спроможністю населення, достатнім рівнем довіри між суб'єктами економіки і відповідно інтенсивною інвестиційною діяльністю. Зазначена характеристика уособлює економіку корпорацій. На останок, якщо в економіці основну частку займають «аніمالістські» підприємства, то до рис, які властиві корпоративній економіці, необхідно додати високий рівень соціальної відповідальності підприємств, який визначає в свою чергу високу якість продукції та відповідно домінуючу конкуренцію в цій сфері. Такий тип ринку, напевно, відповідає постіндустріальному етапу розвитку суспільства. Переконані, що найбільш оптимальною концепцією підприємства у відповідності з менталітетом наших громадян є «аніمالістське» підприємство, на якому є можливим досягнення найбільшого ступеня консолідації колективу і керівництва, ергономічної оптимізації, оптимального співвідношення між виробничими, відтворювальними та маркетинговими процесами при розвитку їх інноваційних компонентів.

Поряд із окресленими теоріями підприємства відокремлюють, на нашу думку, також ряд фрагментарних, частинних концепцій, які розкривають лише функціонування окремих частин або підсистем підприємства. Відповідно, «контрактна теорія фірми» концентрує увагу на початкових умовах включення робітників в склад персоналу і виконання ними своїх функцій; «теорія X-ефективності фірми» Х. Лейбенстайна – на факторах продуктивності праці, теорія «принципал-агент» – на взаємовідносинах власника і найманого менеджера [33, с. 33]. Отож зазначені теорії дійсно розглядають функціонування лише окремих складових підприємства. Вочевидь концепція підприємства не

обов'язково повинна пояснювати всі аспекти його діяльності, але повинна відтворювати функціонування підприємства як цілого, а не будь-якого його елемента, адже теорія підприємства – це макротеорія мікроекономічного об'єкта.

Як видно, більшість представлених теорій підприємства носить принципово статичний або, в крайньому випадку, «кінематичний» характер, тобто відтворює кінетичні особливості зміни параметрів підприємства, не розкриваючи причин цих змін. Винятком, можливо, стане «теорія динамічних здібностей», яка спрямована на подолання статичності рутин і визначення факторів їх еволюції. В основі цієї теорії є те, що ключовими для реалізації комплексу внутрішньо обумовлених можливостей, являються динамічні здібності, тобто спроможність фірми налаштовувати свої внутрішні процеси, здійснювати управління активами і компетенціями в умовах високої мінливості зовнішнього середовища [44]. Однак, як відмічає один з її авторів, Д. Дж. Тис, «концепція динамічних здібностей в значній мірі знаходиться на початковій стадії розробки, і ще необхідно створити на її основі теорію, яка піддається емпіричній перевірці.» [45, с. 11].

Фрагментарність, несистемність і статичність моделей сучасних теорій підприємства істотно обмежують можливості використання їх в якості бази для реальних управлінських рішень, адже в сфері управлінської діяльності цілісність і самоідентичність підприємства нерозривно поєднуються з його мінливістю та еволюцією. Вочевидь ні одна із розкритих теорій (крім, напевно, неокласичної) не претендує на повноту опису функціонування підприємства як такої і в принципі – при більш точному підході до термінології – не повинна була б називатися теорією підприємства. Адже розкриті концепції неокласичної, контрактної, еволюційної та інших теорій підприємства є достатньо односторонніми, несистемними і не дозволяють адекватно описувати діяльність підприємств. За такого підходу нема підстав називати теорією підприємства навіть об'єднання цих і подібних їм концептуальних або математичних моделей, оскільки ці моделі неподібні і не призначені для комплексного відтворення багатоаспектної діяльності підприємства.

В цих умовах, з метою побудови єдиної комплексної теорії підприємства, Г. Клейнер представив системно-інтеграційну теорію підприємства, яка об'єднує відомі на сьогодні варіанти теорії підприємства, включаючи теорії, що враховують ментальні, культурні, інституціональні, когнітивні, технологічні та інші фактори. Ця теорія розвиває, з однієї сторони, сформульовану Я. Корнаї системну парадигму в економічних дослідженнях (відповідно до якої соціально-економічний світ необхідно розглядати як сукупність підсистем, які взаємодіють, перетинаються та розповсюджують свій вплив на приналежних до них економічних агентів) [46, с. 15], з іншої – «подійний» підхід до діяльності підприємства, запропонований Рюегг-Штюрмом [47, с. 74]. В цілому це відтворює в системно-інтеграційній концепції одночасно процесний, організаційно-інституційний та подійний аспекти функціонування і структури підприємства. Отже, відповідно до цієї теорії підприємство функціонує в двох аспектах: неперервному (стаціонарному, рутинному) і дискретному (імпульсному, «подійному»).

Принцип піраміди при такому трактуванні представляється концептуальним, означаючи логічну і наслідкову послідовність можливих змін поведінки підприємства, а саме: 1) кожний вищий ярус може бути зміненим лише після і на основі зміни нижчого, тривалість і, відповідно, витрати на зміни із зростанням ярусу зменшуються і навпаки; 2) відтворення та зміни окремих ярусних елементів структури підприємства забезпечується механізмами наслідуваності, які притаманні підприємству; 3) довжина ярусів відображає різницю в ступені індивідуальності середовища для підприємства (зокрема, ментальні особливості учасників є найменш індивідуальними, досвід функціонування є найбільш індивідуальним для кожного підприємства); 4) відповідно принципу подвійності взаємовідносин «система–доповнення системи в надсистемі», обґрунтованому Г. Клейнером в [48], зовнішнє середовище підприємства також допускає структуризацію у вигляді сукупності семи підсистем, відповідних підсистемам підприємства; 5) кожна з підсистем взаємодіє в процесі функціонування підприємства не тільки із сусідніми підсистемами підприємства, але й з однойменними підсистемами зовнішнього середовища; 6) виходячи з того, що кожен ярус має власні пріоритети, цілі, мету, завдання і т. д., визначення

ефективності поведінкової моделі підприємства повинно будуватися на інтегративності таких критеріїв відповідно до ярусності, звідси впливають аналогічні особливості побудови всієї моделі ефективності поведінки підприємства.

Функціонування підприємства в неперервному аспекті передбачає функціонування і еволюцію кожного ярусу залежно від інших ярусів та одночасно від зовнішнього однойменного ярусу. Зокрема, функціонування кожної системи може бути описано в термінах чотирьох основних процесів: метаболізму (обміну із зовнішнім середовищем або трансформації вхідних потоків у вихідні), репродукції (відтворення основних характеристик системи), еволюції (зміни зазначених характеристик системи) та гармонізації внутрішнього простору системи (забезпечення внутрішньої єдності, узгодженого функціонування і розвитку підсистем). Функціонування підприємства в дискретному аспекті передбачає реагування підприємства (як цілого) не на всі сигнали ззовні, а лише на ті, що свідчать про подію. Відповідно подія – це зміна внутрішнього або зовнішнього середовища, яка стосується тією чи іншою мірою всіх семи зазначених ярусів. При цьому якщо подія впливає на всі сім середовищ, які існують на підприємстві, то це означає, що і подія наділена тією ж структурою – містить ментальні, культурні, інституційні, інформаційно-когнітивні, майнові, технологічні, імітаційні та траєкторні (історичні) компоненти. Однак, на відміну від зображення підприємства, де найнижчий ярус був найдовшим (найменш індивідуальним), при зображенні події «ментальний» ярус найкоротший, оскільки сприйняття світу людьми, які залучені до масштабної події, істотно залежить від змісту і характеру події.

Отже, діяльність підприємства – поєднання дискретного (імпульсного) і стаціонарного (неперервного). При неперервному підході вхідні і вихідні впливи інтерпретуються як потоки, при дискретному – як множина подій. Фактично підприємство є матричною системою, яка включає процеси і події.

З урахуванням викладеного, відповідно до цієї концепції підприємство розглядається як відносно стійка, цілісна і обмежена від навколишнього середовища самостійна соціально-економічна система, що інтегрує в просторі і часі процеси виробництва (реалізації) продукції,

потоки матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів; при цьому, вивчення окремих аспектів її діяльності співвідноситься з функціонуванням підприємства як цілого [49, с. 165]. Отже, в інтеграційній концепції економічна поведінка підприємства обумовлюється необхідністю прийняття рішень щодо розподілу ресурсів та зусиль підприємства між нарощуванням потенціалу та його використанням, між виробництвом та відтворенням, між сучасністю та майбутнім. Надаючи належне системно-інтеграційній теорії та порівнюючи її із теоріями «ідеального підприємства», вважаємо, що у оптимальному відтворенні вона поєднує вище зазначені концепції «ідеального підприємства».

Згідно з останнім підходом [48] в інституціональному трактуванні підприємство є універсальним елементом у просторі взаємодії таких основних детермінантних факторів суспільства, як економіка, влада, культура і організація. Визначення моделі функціонування підприємства у матриці впливу основних суспільних факторів, а також розгляд його як результат впливу/тиску цих факторів представлено у роботах сучасних російських інституціоналістів, зокрема, Г. Клейнера [41, 43]. Це пояснюється тим, що у владному (правовому) просторі підприємство наближене до поняття юридичної особи і має можливість самостійно приймати рішення щодо використання своєї продукції і майна; в економічному просторі відмінною характеристикою підприємства є виробництво товарів і послуг для задоволення потреб зовнішніх споживачів, а також систематичне відтворення ресурсів і умов функціонування; у культурному просторі підприємство має відповідну суспільну інтерпретацію, а також здійснює так чи інакше культурний вплив на певні групи агентів, наприклад, стимулює і безпосередньо здійснює когнітивний процес; в організаційному просторі підприємство забезпечує певну і унікальну (з огляду на неможливість абсолютного відтворення в інших умовах) модель ієрархії влади та принципів організації і управління всіма процесами на підприємстві, а також здійснює моніторинговий облік власної діяльності згідно з прийнятими нормами внутрішньоорганізаційного і законодавчого поля. З концепції Г. Клейнера, як вважаємо, впливає можливість опису закономірнос-

тей моделі поведінки сучасного підприємства на основі визнання цілеспрямованого і постійно діючого тиску на поведінку такого підприємства з боку факторів, перелік яких відображає природу детермінантних таких чотирьох факторних суспільних сил: економічних, які можна ототожнити із зовнішнім тиском кон'юнктури товарного і фінансового ринків, що проявляються у попиті на продукцію підприємства, характері конкуренції на ринку, попиті на ресурси і технології, динаміці вартості цінних паперів підприємства і т. д.; владних, які можна розглядати як зовнішній тиск кон'юнктури ринку праці, який поширюється на всіх учасників підприємства і визначає конфігурацію владного впливу, структуру і ієрархію влади на підприємстві в залежності від того, наскільки потужними/привабливими є позиції кожної соціальної групи; організаційних, або факторів внутрішнього тиску ключових ресурсів підприємства, які потенційно дають можливість забезпечити конкурентні переваги на ринку та істотно покращити стан підприємства за рахунок прийняття управлінських рішень про активізацію використання ресурсів підприємства; культурних, що може асоціюватися із багатостороннім тиском як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, що відображає його взаємовідносини з іншими організаціями, установами, суспільними інститутами і т. д. Важливим є і те, що загалом підхід Г. Клейнера підтверджує ту обставину, що поведінка кожного підприємства певною (в залежності від умов функціонування підприємства чи ситуативних умов загалом) мірою формується з огляду на такий тиск зовнішніх і внутрішніх факторів.

Звертаємо увагу на важливості у побудові системно-інтеграційної теорії підприємства таких принципів, як: самостійність підприємства, його поліфункціональність, незамінність факторів функціонування, виробнича збалансованість, внутрішня консолідація і координація, ринкова орієнтація, соціальна відповідальність, інтенціональність функціонування, полісуб'єктність прийняття управлінських рішень та ін. Особливо підкреслюємо пріоритетність принципу автономності інтересів підприємства, за яким інтереси останнього є окремою субстанцією і не можуть бути зведені до інтересів будь-якої соціальної групи

(власників, керівництва, працівників, інвесторів тощо). Як стверджує Г. Клейнер [33, с. 51], в цілому інтереси підприємства найчастіше не мають персоніфікації серед фізичних осіб. Саме цей висновок, як вважаємо, є одним з ключових для пояснення механізму поведінки підприємства і водночас таким, що не розглядається переважною більшістю науковців.

Серед представлених теорій підприємства для визначення їх взаємозв'язку із економічною поведінкою вважаємо доцільним відокремити такі концепції: неокласичну теорію, інституціональну теорію, еволюційну теорію, підприємницьку теорію, системно-інтеграційну теорію, механістичну модель, ієрархічну модель, суспільну модель, соціальну модель, теорію агентських відносин та теорію стейкхолдерських відносин. Це обумовлено відображенням в них функціонування підприємства як цілого, а не будь-якого елемента чи підсистеми. Окреслені теорії підприємства та здійснений їх аналіз дозволяють виявити залежність між сутністю підприємства в розрізі окремої теорії та економічною поведінкою підприємства (рис. 1.7) [50, 51]. Представлений простір взаємозв'язку чітко відтворює економічну поведінку підприємства відповідно до пріоритетів та механізму функціонування підприємства в межах окремої теорії. Вочевидь кожна концепція фірми та визначена в її межах економічна поведінка має право на існування, виходячи із поглядів науковців щодо сутності сучасного підприємства та його пріоритетних факторів, що визначають їх ефективність. Проте у руслі дискусії про адекватність визначених підходів в описі моделі поведінки підприємства слід додати об'єктивну обмеженість кожного з них, тому що у будь-якому разі акцентуація лише на якійсь окремій складовій моделі поведінки підприємства супроводжується ігноруванням інших. Зрозуміло, що автори таких підходів виходять із неможливості повного охоплення всіх факторів, намагаючись виділити найсуттєвіші. Г. Клейнером наголошується [52, с. 163] на тому, що будь-яке підприємство здійснює поліфункціональну і різно-суб'єктну діяльність, існуючи і забезпечуючи водночас існування складної матриці взаємозв'язків з широким колом агентів; врахування такої поліфункціональності є необхідним в процесі аналізу поведінки підприємства (рис. 1.7).

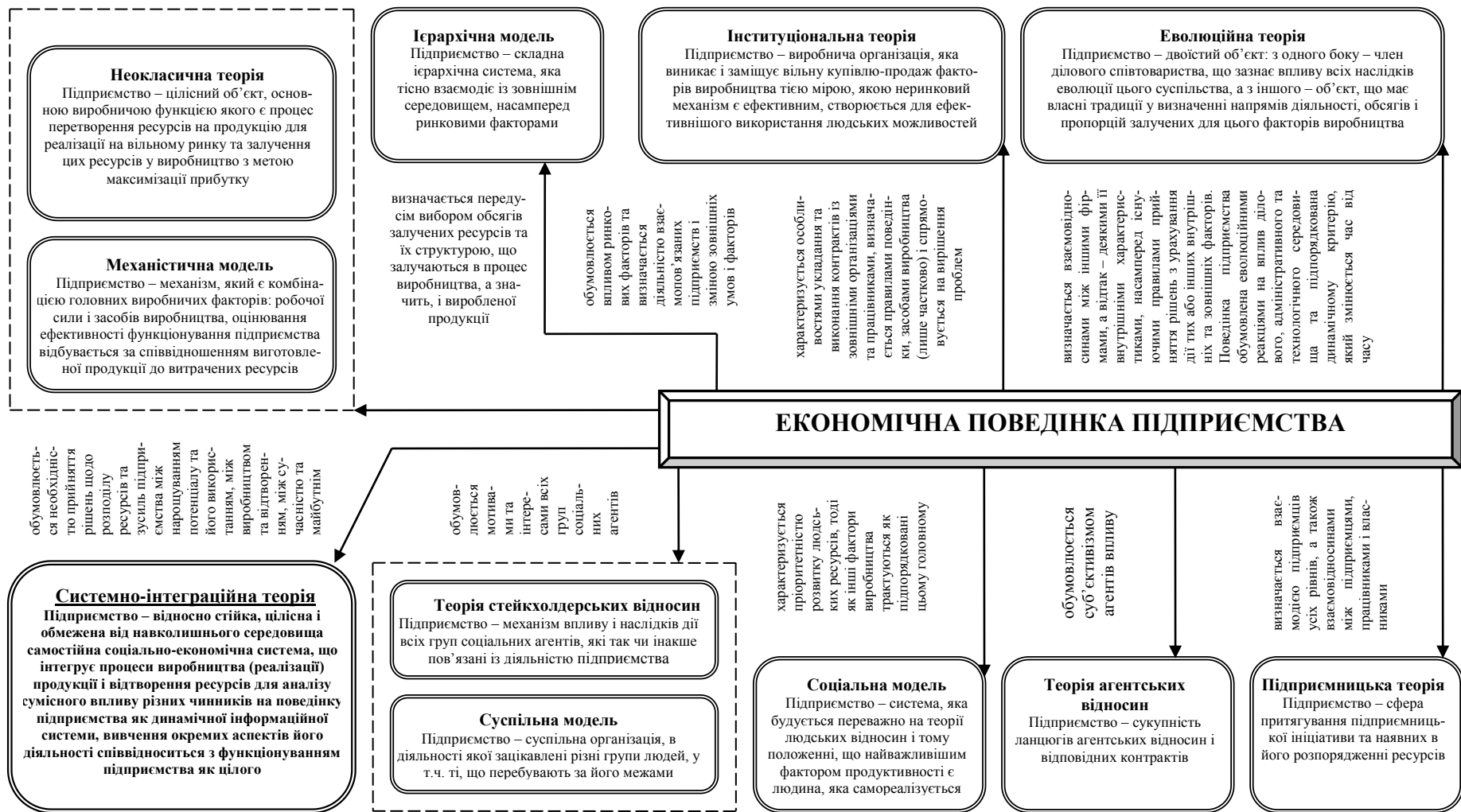


Рис. 1.7. Простір взаємозв’язку економічної поведінки підприємства із сучасними теоріями підприємства (сформовано на основі матеріалів авторських досліджень)

З таким висновком погоджуємося і ми, і це означає, що мікроекономічний аналіз повинен будуватися на інтегрованих підходах. На наш погляд, дилема у процесі мікроекономічного аналізу – між намаганням охопити як найбільшу кількість істотних для підприємства факторів та акцентуація уваги на відокремлених їх групах згідно з якимсь змістовним підходом – складає одну з основних проблем сучасної теорії підприємства. Очевидним є те, що якоюсь мірою подолати такі розбіжності дозволяє підхід до побудови методології аналізу на основі категорії «поведінка підприємства», тому що у цьому разі аналіз такої поведінки повинен включати дослідження всіх (або найсуттєвіших) змін у діяльності підприємства за певний період відповідно до якоїсь однієї узагальненої цільової функції.

Водночас вважаємо необхідним для побудови реальних поведінкових моделей підприємств забезпечити гармонійне поєднання «світу теорій» і «світу підприємств»; ефективну взаємодію між економічною теорією, економічною політикою та господарською практикою підприємств, а також виявити пріоритетні фактори впливу, визначити умови та стан функціонування підприємств.

1.4. Економічна поведінка підприємств в системі стратегічного управління

Виявлена неоднозначність та спорідненість деяких трактувань «економічної поведінки» із «стратегією» в процесі попереднього дослідження обумовила необхідність за допомогою аналізу та синтезу виявити їх взаємозв'язок та можливу взаємообумовленість. Огляд наукових публікацій з цього питання надав можливість зробити висновок, що поняття «економічна поведінка» та «стратегія» підприємств застосовуються як ідентичні або чергуються авторами для поліпшення стилю викладення матеріалу. На нашу думку, така позиція є некоректною.

Необхідно відзначити, що у змістовному плані, термін «поведінка підприємства» є лише якоюсь мірою спорідненим з поняттям «стратегія». Визначена авторська інтерпретація категорії «економічна поведі-

нка підприємства» свідчить про те, що поведінка суб'єкта не є абсолютно детермінованою, в ній завжди є місце спонтанності, інтуїтивності, експромту. Крім того, економічна поведінка підприємства може носити як цілеспрямований, так і спонтанний характер. Проте стратегія підприємств носить лише цілеспрямований характер.

Важливе значення для розуміння характеру економічних дій та діяльності, їхньої оцінки мають визначені А. Кудіною [6, с. 106] рівні поведінки залежно від способу її регуляції, які поділяються і автором:

- стратегічний рівень – постановка цілей, самовизначення відносно базових принципів в основі якого цінності переважно кінцевого порядку;

- тактичний рівень (різні етапи життєвого шляху) – регулюються інтерналізованими нормами;

- ситуативний рівень (реакція на конкретну ситуацію) – підприємство в своїй поведінці керується стандартами, зразками, стереотипами.

Отже, стратегічний рівень економічної поведінки підприємства спрямовує його дії та діяльність, тактичний рівень – направляє, ситуативний рівень – виправляє (координує) при виявленні непередбачених факторів та подій. Визначені рівні поведінки свідчать, що економічна поведінка підприємств охоплює ширшу понятійну субстанцію, в якій стратегічний рівень є лише окремою складовою. Зокрема, якщо стратегія відтворює узагальнене (стратегічне) відображення функціонування підприємства, спрямоване на майбутнє, то економічна поведінка підприємства відтворює головні аспекти і фактори його функціонування, на основі минулого, поточного та майбутнього із поясненням вибору траєкторії діяльності.

Проте для з'ясування сутності стратегії, детального виявлення відмінних та подібних ознак із економічною поведінкою підприємств є доцільним розкрити різні підходи вчених до визначення категорії «стратегія».

Поняття «стратегія» (від грецького – *strategia*) дослівно означає «мистецтво генерала», тобто за походженням це військовий термін [53, с. 12]. В науці та практиці управління категорія «стратегія» використовується з 50-х рр. ХХ ст. Концепцію стратегії вперше було розроблено у 60-ті рр. ХХ ст. А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансоффом

[54, с. 22; 55, с. 20]. Розгляд існуючих концепцій, як вітчизняних, так і іноземних, виявив досить неоднозначне трактування поняття «стратегія».

Класичним визначенням терміну є розкриття стратегії як засобу досягнення цілей підприємства. Цей підхід передбачає, що формулювання стратегічних цілей підприємства невід’ємно пов’язане з розробкою шляхів їх досягнення, що обумовлює розуміння стратегії як плану або моделі дій. Так, відповідно до теорії А. Чандлера, стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, визначення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення [56, с. 129]. Водночас, А. Градов розглядає стратегію як спосіб досягнення цілей виробничої системи [57, с. 374]. Американські дослідники М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі розуміють стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [58, с. 231]. Досить лаконічним та близьким до попереднього є визначення К. Хаттена та М. Хаттен, які трактують сутність поняття «стратегія» як шлях досягнення цілей організації [59, с. 118]. Такої ж концепції дотримуються інші американські спеціалісти, визначаючи стратегію як «план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об’єднати в єдине ціле» (Д. Куїнн), «єдиний організаційний план, який дозволяє мати надію на досягнення визначених менеджментом довгострокових цілей» (У. Глюк) [60, с. 123]. Їх точку зору поділяє і Б. Мізюк, який ідентифікує стратегію як всебічний план, призначений для забезпечення поведінки фірми і досягнення нею цілей [53, с. 12]. Він розрізняє два підходи у понятті стратегії. Перший – характерний для централізованих планових економік, тобто мається на увазі конкретний довготерміновий план, за якого усі зміни зовнішнього оточення передбачувані, а процеси, що відбуваються в ньому, детерміновані. В іншому випадку стратегія є визначеним напрямом розвитку фірми в умовах змін і посилення конкуренції.

Б. Карлоф визначив стратегію як узагальнену модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [61, с. 91]. Доповнюючи це визначення, А. Шегда зазначає, що «стратегія підприємства – узагальнена модель дій,

спрямованих на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів; система правил і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства.» [62, с. 483]. А. Мак Х'юг [63, с. 93] поділяє вище зазначену думку і визначає стратегію як модель (зразок поведінки) у потоці майбутніх дій або рішень. Вітчизняні науковці І. Бланк та А. Ільїн розкривають стратегію як комплекс довгострокових цілей і план найефективнішого розподілу ресурсів для їх досягнення [64, с. 207; 65, с. 73], в свою чергу, О. Скібіцький відмічає, що стратегія «...це генеральна програма дій і розподіл (ранжування) пріоритетів і ресурсів фірми для досягнення її глобальних цілей, тобто це засіб досягнення цілей.» [66, с. 15].

Американські дослідники Г. Стейнер та Дж. Майнер [67, с. 36] також є прибічниками класичного підходу і визначають стратегію, як формулювання місії організації, її намірів і цілей, політики, програми та методів їхнього досягнення. Г. Гольдштейн [68, с. 183] розкрив стратегію, як систему дій і управлінських підходів, які використовуються для досягнення організаційних завдань і цілей організації. Отже, дослідження дефініцій стратегії надало можливість дійти висновку, що саме зазначений класичний підхід широко використовується в науці управління, згідно з яким процес розробки стратегії охоплює процес цілеутворення і стратегія уявляється як засіб координації цілей і ресурсів (місія–цілі–стратегія). Розвиваючи цей підхід Г. Клейнер розкрив стратегію як органічну єдність цілей і засобів їх реалізації [33, с. 51]. За такої позиції стратегія підприємства безпосередньо слідує за місією і реалізує принципи і орієнтири, які в ній відтворені. При цьому цілі підприємства винесені на більш низький рівень узагальнення, оскільки сформованим цілям повинні відповідати такі властивості, як: конкретність, вимірюваність, спостережність, з метою визначення ступеня їх реалізації (місія–стратегія–цілі).

Відповідно до іншого підходу «стратегія» розглядається як набір правил прийняття рішень. За І. Ансоффом, стратегія – один з декількох наборів правил прийняття рішень щодо поведінки організації в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства [21, с. 159]. Так, І. Ансофф виділяє чотири групи правил: правила встановлення відносин підприємства із зовнішнім середовищем; пра-

вила встановлення відносин і процесів всередині підприємства; правила ведення щоденних справ; засоби вимірювання результатів сьогоденної і майбутньої діяльності компанії. Г. Мінцберг, досліджуючи стратегічну поведінку великих корпорацій на конкурентних ринках, прийшов до висновку, що «...стратегія є не тільки план, а комплекс рішень та дій.» [69, с. 123]. Цей автор також стверджував, що стратегія є не стільки результатом планування, скільки результатом усвідомлення стратегічних рішень в процесі поточної діяльності. В. Немцов та Л. Довгань стратегію описують як сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку підприємства [70, с. 60]. При цьому виокремлюються дві групи правил: правила взаємовідносин підприємства з зовнішнім середовищем (стратегія бізнесу) і правила встановлення рівноваги між власними внутрішніми змінними (організаційна концепція). З. Галушка та І. Комарницький приєднуються до такого підходу визначення стратегії і зазначають, що стратегія являє собою концепцію управління фірмою, спрямовану на зміцнення її позицій, задоволення потреб споживачів і досягнення намічених цілей [55, с. 39]. Особливість цього підходу до визначення змісту стратегії полягає в тому, що у визначенні стратегії наголошується на її всеосяжному характері, оскільки означені правила передбачають розв'язання проблем розвитку підприємства, забезпечення збалансованості його діяльності як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

Значної уваги потребує комплексний підхід, згідно з яким стратегія – це не тільки засіб досягнення цілей і здійснення місії, це програма функціонування підприємства в зовнішньому середовищі, взаємодії з конкурентами, задоволення клієнтів, реалізація інтересів акціонерів, зміцнення конкурентних позицій підприємства. Так, англійські вчені Дж. Джонсон та К. Скулс [54, с. 23] розглядають стратегію як напрям і масштаб дій у довгостроковому плані, що в ідеалі приводить ресурси компанії у відповідність до мінливого середовища функціонування (ринки, споживачі, клієнти) таким чином, щоб компанія відповідала очікуванням власників. М. Туленков визначає стратегію як установлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямків, сфер, способів і правил діяльності, що забезпечують зростання і висо-

ку конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції [71, с. 106]. М. Мартиненко та І. Ігнат'єва, аналізуючи існуючі визначення терміна «стратегія», визначають, що стратегія – це довгострокова програма діяльності організації, яка постійно піддається контролю, оцінюється та коригується в процесі її реалізації [60, с. 125]. Узагальнюючи, відзначимо, що в сучасній науці управління стратегія розглядається як результат, як сукупність взаємозалежних рішень, що визначають пріоритетні напрямки використання ресурсів, зусиль підприємства для реалізації його місії, забезпечення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках [72, 73, 74], як засіб реалізації інтересів підприємства [75]. Отже, класичним визначенням стратегії сучасності є її розуміння як загального напрямку дій, які визначають перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності. Комплексний підхід до визначення стратегії приводить до думки, що стратегія підприємства має багатофункціональний характер, що обумовлює акцентування уваги на таких особливостях, як тривалість дій; застосування як інструменту реакції на непередбачувані події в умовах конкуренції та активної взаємодії із зовнішнім оточенням, а також створенні унікальної позиції підприємства на ринку шляхом вибору видів діяльності, відмінних від конкурентів.

Іншу позицію щодо сутності стратегії має М. Портер, який вважається одним із найавторитетніших науковців зі стратегічного менеджменту. Використовуючи ідею ланцюжка цінностей, М. Портером пропонується розглядати стратегію як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того, щоб визначити, як і де додається цінність [76, с. 128]. При цьому стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища.

Варто відзначити погляди Р. Коха та К. Маркідеса, які трактують стратегію як «влучний прийом». Так, Р. Кох визначає, що «стратегія – це комерційна логіка бізнесу, яка визначає, за рахунок чого компанія може отримати конкурентні переваги і тому мати своє місце під сонцем.» [77, с. 201]. К. Маркідес, вказуючи на неоднозначність трактування цього терміна, вважає, що стратегія «...це п'ять чи шість творчих ідей, які повідомляють, як компанія планує вести битву з конку-

рентами в своїй галузі. Це не план, не звіт на сто аркушів, не бюджет і не ціль, а усього п'ять чи шість творчих ідей.» [77, с. 208].

Узагальнюючи різні погляди З. Шершньова вказує на те, що у сучасній літературі мають місце дві основні концепції стратегії – філософська та організаційно-управлінська [78, с. 234]. За філософською концепцією стратегія розглядається як філософія, якою має керуватися організація в своїй стратегічній діяльності. З цієї точки зору надаються такі визначення стратегії:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;

- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;

- відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу;

- шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно.

Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності організації. При цьому стратегія містить відповідь на питання, як організація діє на вибраних нею ринках, що уособлюється із конкурентною стратегією і частково відповідає позиції М. Портера.

Вочевидь, як справедливо зазначає Г. Мінцберг, «одного простого визначення стратегії не існує...» [79, с. 20] і наводить дефініції стратегії в розрізі п'яти «П»: як план (обраний курс дій), принцип поведінки, позиція, перспектива, прийом (особливий «маневр»), які окреслюють роль стратегії в підприємстві. Таким чином, Г. Мінцберг виділяє п'ять концептуальних побудов стратегії підприємства, що дозволяє висловити судження, що сучасне розуміння стратегії спрямовує завдання управління на задоволення запитів споживачів, забезпечення якості продукції та послуг, ефективності діяльності та конкурентоспроможності.

Відсутність загальноприйнятого та узгодженого визначення терміна «стратегія» показує ендемічний (місцевий) характер поглядів на

роль та значення стратегії для діяльності підприємства. Тому, на нашу думку, немає сенсу відшукувати або зводити до єдиного терміна багатогранну суть стратегії, адже вона повинна мати конкретні призначення і зміст, які залежать від можливостей та умов діяльності кожного конкретного підприємства.

Узагальнення наведених поглядів науковців обумовило їх об'єднання у декілька підходів, згідно з якими стратегія підприємства розглядається як:

- комплексний план або модель дій, спрямованих на досягнення мети (єдність цілей і засобів їх реалізації);
- набір правил прийняття рішень і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства;
- загальний напрям дій, які визначають перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності;
- позиціонування (позиція) підприємства у зовнішньому середовищі серед головних конкурентів;
- «влучний прийом», який спонукає конкурентів витратити час та кошти.

Авторська позиція, яка ґрунтується на критичному аналізі розглянутих дефініцій стратегії, полягає у комплексному трактуванні стратегії, відповідно до якого «стратегія» – це сформована концепція розвитку підприємства, що включає загальний напрям дій, які визначають перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності.

Дослідження категорій «стратегія» підприємств та «економічна поведінка» підприємств виявило застосування у науковій літературі також ідентичного поняття «стратегія поведінки» підприємств. Виходячи із аналізу трактувань сутності стратегії вважаємо, що визначення, які ідентифікують стратегію саме з позиції економічної поведінки підприємств, можуть розкрити цю категорію. Це стосується точки зору таких науковців як І. Ансофф, Б. Мізюк, З. Шершньова, Г. Мінцберг та А. Мак Х'юг.

Стратегія поведінки підприємства, на нашу думку, є цільовим місцем між сформованою стратегією та економічною поведінкою підприємства. Адже стратегія поведінки – це дійсно план дій (поведінки), призначений для реалізації цілей визначених стратегією у відповідності до наявних засобів. Зокрема, відповідно до розкритих рівнів економічної поведінки, вважаємо, що стратегія поведінки уособлює саме стратегічний рівень.

Узагальнюючи відтворену сутність стратегії, доцільним є виділення її характерних рис: засіб досягнення мети та орієнтирів-цілей, яких прагне досягти організація, що можуть змінюватися в окремі моменти і на різних рівнях ієрархії; узгодження з місією, орієнтирами, які визначила для себе організація; відповідна реакція на можливий вплив зовнішнього середовища; процес розробки стратегії не завершується якоюсь дією – розробляється лише загальний напрямок дій; використання узагальненої, неповної та неточної інформації стосовно альтернатив розвитку; сформована стратегія використовується для розробки подальших стратегічних проектів із застосуванням пошукових методів; необхідність у стратегії зникає, як тільки реальний процес розвитку починає виводити організацію на рівень очікуваних подій; реалізація стратегії – це процес внесення змін в розроблені стратегії, відкидаючи ті з них, що не можуть бути здійснені (помилкові стратегії) та доповнюючи тими, що реально виникають при поточній взаємодії із зовнішнім середовищем (реальні стратегії).

Аналіз основних елементів та характеристик стратегії і стратегії поведінки свідчить про подвійну взаємодію з економічною поведінкою, адже сформовані ними цілі визначають напрямок, характер та сутність економічної поведінки підприємств, а економічна поведінка, в свою чергу, реалізує цілі стратегії та стратегії поведінки [80, 81]. Схематична інтерпретація взаємозв'язку та взаємообумовленості досліджуваних категорій представлена на рис. 1.8.

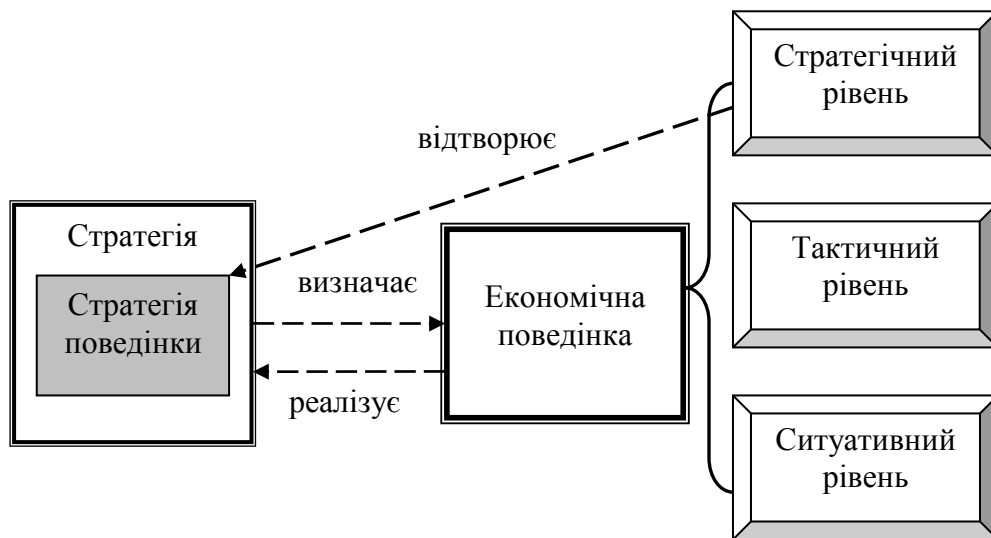


Рис. 1.8. Взаємозв'язок категорій щодо економічної поведінки підприємств
(власна розробка автора)

Наведене порівняння категорій «стратегія», «стратегія поведінки», «економічна поведінка» підприємств та обґрунтований зв'язок між ними визначають необхідність формування такої моделі економічної поведінки підприємств, яка базуватиметься на визначених стратегією та стратегією поведінки цілях, а також враховувати як цілеспрямований, так і спонтанний її характер.

1.5. Детермінанти економічної поведінки підприємства

Формування поведінкових моделей вітчизняних підприємств потребує відокремлення та дослідження детермінантів, які визначають їх економічну поведінку. Саме це є джерелом пояснення передумов та змісту реально сформованої моделі поведінки, а також є основою для прогнозування вектору подальших напрямів дій і діяльності підприємства. Отримані попередні результати (п. 1.3) щодо достатньо тісного взаємозв'язку економічної поведінки підприємств із відповідною їх концепцією (теорією) свідчать про ідентифікацію останньої як однієї з детермінант поведінки суб'єкта господарювання. При цьому, як вже відзначалось, вважаємо доцільним при розкритті функціонування підприємства використовувати за основу системно-інтеграційну концепцію із відповідною модифікацією (з врахуванням особливостей підприємств певної

галузі та їх внутрішніх пріоритетів) у двох таких аспектах: неперервному (стаціонарному) та дискретному (імпульсному).

Так, неперервний аспект відображає процеси та існуючі взаємозв'язки, відносини на рівні окремого підприємства. Водночас слід враховувати, що економічні відносини, в яких перебуває підприємство в процесі свого функціонування, беззаперечно включають владну складову. Підтверджуючи це твердження, В. Дементьєвим аргументовано [82, с. 8], що фактор влади є об'єктивно та логічно вмонтованим у систему економічних відносин поряд з іншими аспектами і характеристиками цих відносин, що у сукупності і дозволяє говорити про владну складову або владний аспект економічних відносин. Відтак, теорія підприємства (в неперервному аспекті) повинна будуватися з врахуванням фактора влади і відповідного проблемного поля, розкриваючи, зокрема, такі аспекти як особливості ієрархічної мережі підпорядкування на даному підприємстві, формування і розподілу декларативних і реальних владних функцій.

Імпульсний аспект функціонування підприємства (тобто його аналіз за множиною подій) покликаний віддзеркалювати динамічний характер внутрішнього життя підприємства та його положення у зовнішньому середовищі, адже спостерігаються як постійні зміни у зовнішньому середовищі, так і неминуча внутрішня динаміка. При цьому мова йде не про зміни на підприємстві, які виникають протягом певного періоду, а про взаємовідносини підприємства з часом. В зв'язку з цим виникає питання про фактори, які вносять цю динаміку, і її наслідки для підприємства. Такими наслідками виступають системні події, тобто факти, які мають істотне значення для сприйняття підприємства всіма суб'єктами, пов'язаними з його діяльністю. Істотність в цьому випадку асоціюється [33, с. 46] із тим, що наслідки події є значимими і невідворотними для підприємства.

Потік відносно однорідних за змістовністю та природою фактів, які систематично впливають на економічну поведінку підприємства, доцільно розглядати як фактор. Більш того, фактор здійснює вплив на результат процесу в міру інтенсивності потоку. Поряд із цим фактору протистоять умови – обставини або потік фактів, кількісна міра яких, як вважається [43], не здійснює (навіть локально) пропорційного

впливу на результат. Вплив умов проявляється дискретно: або умови є і тоді є результат, або – у разі їх відсутності – відсутній і результат. Відтак, обставини, які визначають економічну поведінку підприємства, доцільно розділити на фактори, умови та події, що враховано у дискретному аспекті функціонування підприємства. Звідси фактори відповідають потоку фактів, тоді як умови відповідають постійним обставинам функціонування підприємства, а події – особливо значимим фактам.

На основі представлених аргументів вважаємо, що концептуально економічна поведінка підприємства визначається концепцією функціонування підприємства, факторами та умовами господарювання.

Необхідно зазначити, що концепція підприємства (у стаціонарному аспекті), фактори та умови є більш постійними, ніж події, що виникають і відносно швидко закінчуються. Зокрема, події у життєдіяльності підприємства можуть бути як такі, що знищують систему, так і такі, що її підтримують та відігравати, як вважається [33, с. 47], такі ролі: фактора консолідації/стратифікації колективу; детонатора розпаду колективу; системотвірного фактора; дестабілізатора для просування інновацій; стабілізатора для закріплення рутин; інформаційного сигналу, натяку на зміни ситуації; засобу мотивації персоналу, менеджменту; джерела створення конкурентних переваг; засобу формування або коректування історії діяльності підприємства; засобу збереження ідентичності підприємства та ін. Відтак, саме події відводиться роль поштовху, який ініціює відносно імпульсний характер економічної поведінки підприємства. Водночас виваженість та обґрунтованість такої поведінки визначають фактори, умови в рамках певної базової і пояснювальної теорії (концепції) функціонування підприємства.

1.6. Динаміка умов господарювання та факторів впливу на економічну поведінку підприємств в процесі ринкових реформ

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.

Так, перш за все слід підкреслити ту обставину, що економічна поведінка підприємств за адміністративної системи управління колишнього СРСР інституціонально формувалася і реалізовувалася в умовах потужної бюрократичної ієрархії і адекватній цьому розподілу економічній владі, що підтримувалось відповідними неформальними відносинами. Головним фактором була домінуюча значимість державної політики, яка системно реалізовувалася через плани, директиви, нормативні акти у сфері економіки (розподілом ресурсів на основі фондування і держзамовлень, кадровою політикою, регулюванням оплати праці і т.д.), а також відповідною моделлю поведінки вищого менеджменту. Важливість останнього фактора, який може мати негативне значення з огляду на парадокси системи економічних відносин в колишньому СРСР, а саме – невідповідність між значною реальною економічною владою в межах підпорядкованих підприємств радянських директорів з одного боку та, з іншого, виключно низькою можливістю розпоряджатися прибутком (доданою вартістю) – відзначалася ще у 60–70-х рр. XX ст. зарубіжними аналітиками [83, с. 409]; прогнозувалось також, що саме цей парадокс призведе до руйнування радянської економічної системи.

Безумовно, що причини розпаду СРСР мають і безпосереднє економічне, вірніше – мікроекономічне підґрунття. Детальний аналіз цього питання виходить за межі цієї роботи, проте заслуговує уваги і майже не згадувана на сьогодні обставина, що, починаючи із 60-х рр. XX ст. у колишньому СРСР здійснювалася в цілому послідовна політика на зростання пріоритетів економічних факторів щодо оцінювання ефективності господарювання, у т. ч. і на рівні окремого підприємства, апогей якого прийшовся на другу половину 80-х – початок 90-х рр. Як відомо, економічна перебудова у колишньому СРСР розпочалася з

червня 1987 р. з прийняттям Закону СРСР «Про державне підприємство», сутність якого полягала у різкому розширенні можливостей підприємств щодо використання прибутку. Аналогічна ідеологія була присутньою і у ряді інших нормативних актів, прийнятих невдовзі: Законі СРСР «Про оренду» (1989 р.), постанові Верховної ради СРСР «Про концепцію переходу до регульованої ринкової економіки» та цілого ряду інших правових документів.

Іншими словами, стверджуємо, що перехід до ринку не був шоковим для вищого менеджменту радянських підприємств, важливим є також і констатація того, що в суспільстві на початку 90-х рр. в цілому переважала точка зору про неможливість вирішення економічних проблем адміністративними методами, тобто існували психологічні передумови до ринкових змін, на що (насамперед в плані розширення особистих прав і повноважень), в першу чергу, був налаштований вищий менеджмент радянських підприємств.

Натомість трансформація планового господарства у ринкове супроводжувалась радикальними змінами в економічній системі, що обумовило різке зростання невизначеності та нестабільності соціально-економічного, політичного, ментального ландшафту. Водночас це пояснюється не тільки закономірностями перехідної економіки, а й особливою стратегією переходу – «шоковою терапією» [9, с. 8], сутність якої полягала у різкому зламі колишньої економічної системи при відсутності фундаментальних інституціональних елементів нового економічного середовища, характерного для ринкової системи. Зокрема, це стало результатом нерозвиненості (або прямої відсутності) таких інститутів влади, які б стали системотвірними для капіталістичної економіки. Водночас були у короткий термін зруйновані інститути контролю влади за економічною поведінкою, характерні для соціалістичної системи господарювання, що, як вважається [82, с. 14], проявилось у формуванні неефективної нової владної (економічної) системи, зокрема, у надлишку приватної (особистої) влади.

Приватизація державних підприємств, як передумова змін функціонування підприємств на початку реформ на етапі «перебудови» (другій половині 80-х – початку 90-х рр. XX ст.), стала поштовхом до видозміни факторів впливу на поведінку суб'єктів економіки – як нових,

так і тих, що перейшли, умовно кажучи, із минулого. Як вже зазначалося, на початкових етапах реформ домінуючою була суспільна думка про позитивний вплив приватизації на діяльність підприємств, яка у подальшому і на тепер змінилася на прямо діаметральну [84, с. 43], коли саме за рахунок приватизації пояснюються сучасні негативні тенденції в промисловості (різкий спад виробництва, втрата науково-технічного потенціалу, регресивні зрушення в структурі випуску і т. д.). Розуміючи масштабність цього питання, хотіли б висловити власну думку з цього приводу: переконані, що вплив масової приватизації не потрібно переоцінювати. Безпосередньо механізми і форми приватизації були не умовою варіації економічної поведінки підприємств, а її результатом, включаючи політичне лобіювання галузевих промислових структур і окремих підприємств. З іншого боку, як зазначалося, існували всі суспільні передумови до проведення приватизації, що проявлялося насамперед у формуванні потужної суспільної думки про її необхідність.

У контексті змін на початку 90-х рр. ХХ ст. слід відзначити характерні особливості економіки (на прикладі промисловості): явно низький рівень техніки і технологій, висока зношеність обладнання, залежність від партнерів з СНД або дальнього закордону і т. д. Крім цього, важливим виявився фактор характеру продукції кожного окремого підприємства (інвестиційна, проміжна, споживча, воєнного призначення), що визначало галузеві та індивідуальні особливості і безпосередньо вплинуло як на поведінку підприємств, так і на наслідки їх реформування у кожному окремому випадку.

Разом з тим існували глибокі детермінанти економічної поведінки на мікроекономічному рівні, які були обумовлені (і продовжують відігравати в цілому аналогічну роль) сформованою та поступово трансформованою системою соціально-економічних відносин. В реальній економіці України діяли і діють фактори, які мали більш значний вплив на поведінку, ніж заходи макроекономічної політики (макроекономічні фактори) або формальні перетворення власності. Так, щодо періоду 1990–1991 рр. виділяють [85, с. 205] роль двох взаємопов'язаних груп факторів – зовнішніх та внутрішніх. Зовнішні фактори – це передусім відсутність ринкового середовища, механізмів кон-

куренції й інфраструктури ринку (інституціональної та інформаційної), безсистемна практична державна політика; при цьому фінансові потоки в економіку в основному здійснювались хаотично і були реакцією на тиск, а не наслідком продуманої промислової політики, що не сприяло адаптації підприємств. Водночас, господарська система, що діяла на час розпаду колишнього СРСР (1991–1992 рр.), була вже не командно-адміністративною, хоча і кваліфікувати її як ринкову було передчасно, адже зберігалось регулювання у ряді секторів економіки з боку державної та місцевої влади. Слід, очевидно, визнати, що внутрішні детермінанти економічної поведінки підприємств тоді були обумовлені інституційними факторами, найбільш пріоритетними з яких були фактично «недержавний» характер державної власності та «розмитість» системи економічної влади.

Із числа домінуючих щодо впливу на різнобічні відносини підприємств з державою на початку 90-х рр. слід відзначити два взаємопов'язаних процеси: зміна характеру взаємовідносин підприємств і вищих структур управління, а також реорганізація управлінських і виробничих структур. Проблема взаємовідносин підприємств і галузевих органів управління, яка довгі роки була основним джерелом невдоволення з боку насамперед директорського корпусу, багато в чому себе вичерпала. Передусім різко змінилась роль галузевих органів у розпорядженні фінансовими ресурсами, що проявилось у втраті прав по перерозподілу фінансових ресурсів, встановленню рівня власних коштів підприємств, формуванню і використанню фонду заробітної плати, фінансуванні (плануванні, контролі і т. д.) інвестицій та інвестиційного процесу загалом.

Слід зазначити, що на цьому етапі реформ мала місце особлива ситуація щодо збуту продукції. Як свідчить аналіз джерел того часу та результати досліджень [86, с. 49], у більшості випадків вищі органи управління активно втручалися у розподіл підприємствами виробленої продукції. Водночас надавалася допомога у постачанні: міністерства і аналогічні організації в рамках своєї системи могли протистояти монополії постачальника, тобто володіли зв'язками і досвідом зовнішньоекономічної діяльності, користувались вагомим впливом на процес прийняття рішень у тодішній ієрархічній системі управління. Як пра-

вило, формально концерни і подібні організації за взаємною домовленістю забирали для розподілу приблизно 5 % продукції підприємств, але при цьому зазвичай також впливали на розподіл іншої продукції, яка вироблялась за держзамовленням або за «внутрішнім замовленням» (в рамках концерну). З огляду на зазначене протягом досліджуваного періоду (на початку реформ) спостерігалась зміна «тону» спілкування з державним апаратом управління, що проявлялося в основному у зменшенні залежності підприємств і у цьому плані. Очевидно, підприємства логічно були зацікавлені в переході на договірну основу взаємовідносин з державними органами управління, де б останні могли виконувати ряд корисних функцій, наприклад, брати участь у збуті не тільки дефіцитної, але й тієї продукції, на яку перестали надходити замовлення, розвивати дублюючі виробництва для пом'якшення монополізму постачальників. Але, як стверджується [86, с. 49–51], переважною серед вищого менеджменту промислових підприємств була та точка зору, що апарат міністерств був більше стурбований власною долею, ніж галузевими проблемами. Відтак, міністерство промисловості сприймалося загалом як нова бюрократична структура, де департаменти дублюють роботу вже створених галузевих структур, втручаються у діяльність підприємств, у нову систему вертикальних і горизонтальних зв'язків, що склались, тощо.

В цей же період (1991–1992 рр.) відзначається [87, с. 35] збереження значного впливу корпоративних структур (як і раніше), які в основному були реорганізовані із галузевих міністерств та їх підрозділів, де більшість підприємств продовжувала входити до подібних структур. Це дозволяло отримувати допомогу у постачанні, збуті, зовнішньоекономічній діяльності, але, що особливо важливо, – фінансову підтримку корпоративних фінансових інститутів, а також лобіювання інтересів у верхніх ешелонах влади. Замість цього від підприємств вимагається дотримання визначених правил, які часто суперечили ринковим – конкурентним – установкам. Водночас, в корпоративних структурах продовжували зберігатися зв'язки, що склались за планового господарства, а саме значну роль відігравали неформальні контакти, джерела ділової інформації.

Неформальною частиною і основою збереження корпоративних структур, як відзначається [88, с. 18], стала «директорська» етика. Саме цей фактор можна віднести до пріоритетних того періоду, що беззаперечно і безпосередньо впливав і на економічну поведінку підприємств. Така етика, зокрема, передбачала наявність норм у взаємовідносинах керівників «визначеного кола», які не обов'язково повинні були належати до якоїсь формальної структури. Для багатьох керівників, не дивлячись на загострення фінансових проблем власних підприємств, залишилось нормою продаж продукції своїм традиційним споживачам на пільгових умовах. Практика цінової дискримінації проявлялася і у тому, що відношення до нових комерційних структур з боку традиційно функціонуючих промислових підприємств було достатньо обережним. Відзначено також ефект того, що фінансові обмеження поступово розмивали ці норми, скорочуючи «своє коло» до тих традиційних партнерів, які активно допомагають підприємству.

Варто відзначити одне із спрямувань директорської етики на початку реформ – орієнтацію на збереження колективу, що доцільно трактувати як формування неформальної угоди між адміністрацією і трудовим колективом. Гарантія для останніх щодо збереження (в основному) робочих місць, умовно кажучи, компенсувалася тим, що директорат в процесі приватизації і надалі посилював контроль над власністю, розширяючи межі і форми власної економічної влади. Тим самим створювались передумови сумісного тиску на державу для отримання фінансової (чи інших форм) підтримки.

Ще одним досить стійким елементом поведінки підприємств в трансформаційний період була орієнтація на державний патерналізм. В перехідній економіці такий патерналізм мав вираження насамперед у намаганні мати право власності без економічної відповідальності, отримати доступ до субсидій, щоб зберегти підприємство.

Важливу роль у формуванні моделі поведінки вітчизняних промислових підприємств того часу відіграла інформаційно-організаційна криза. Останню правомірно розглядати як безпосередній наслідок розпаду адміністративної системи управління, що спричинило водночас різке зростання трансакційних витрат підприємств. Саме роль і прояв фактора трансакційних витрат відносять до пріоритетних у сучасному

економічному аналізі, особливо при описі змін соціально-економічних систем. Економічна теорія (до відповідних робіт можна віднести парці Р. Коуза, О. Вільямса, М. Беста та ін.) розглядає [89–92] інформацію як важливий фактор поведінки економічного агента, адже, усуваючи невизначеність в процесі прийняття рішень, інформація, придбання якої пов'язано з витратами, дає можливість отримати додатковий дохід. Беззаперечно економічна поведінка підприємств основана на конкретних даних про постачальників, споживачів, ціни та на узагальнюючих сигналах, які дозволяють свідчити про якість товару, репутацію підприємства, авторитет торгової марки та ін. Опинившись в інформаційній кризі, підприємства стикнулися із реаліями нової для них проблеми – недостатністю інформації. Свого часу належність до адміністративної системи традиційних господарських зв'язків дозволяла економити на трансакційних витратах. Поступово, з руйнуванням таких зв'язків, інформації, яка і без того втрачала свою адекватність і економічне значення у нових умовах господарювання, катастрофічно не вистачало. Підприємства почали використовувати заходи реформування зв'язків, включаючи організацію маркетингових досліджень, реклами, що відбувалося, в силу фінансових проблем, явно у недостатньому обсязі.

Експертне дослідження керівників підприємств, проведене І. Боевою, Т. Долгопятовою, В. Широніним [93] щодо пріоритетності розглянутих факторів на початку реформ (1990–1992 рр.), дає підстави відокремити такі результати: більшість управлінців (77–89 %) назвали в якості основного – фактор порушення господарських зв'язків. Серед факторів, що обумовили зміну структури виробництва, було відокремлено дефіцит матеріальних ресурсів (55–66 % опитуваних). При цьому від 54 до 64 % підприємств вважали, що в них немає проблем із збутом. Таким чином, зазначене правомірно трактувати як існуючий на той час ефект (ситуацію) більшої залежності підприємств від постачальників, ніж від споживачів.

Слід зазначити, що головну роль в організації матеріально-технічного забезпечення на той час відігравали збережені господарські зв'язки з поставок продукції, ділові контакти, неформальний обмін інформацією. Протягом 1991 р. – початок 1992 р. на багатьох підпри-

емствах (більше 1/4) спостерігалось збереження всіх традиційних каналів при вирішенні проблем постачання. Найбільшою перепорою серед державних механізмів відзначено податковий фактор (як причина погіршення фінансового положення), що було відзначено 38–55 % респондентів, та недоліки у нормативних актах, що зазначили 10–40 % респондентів. Слід зауважити, що в питаннях, в яких конкурували негативний вплив на підприємство з боку податкової системи і зростання цін матеріальних ресурсів, співвідношення респондентів складало 2:3. Відтак, навіть найсильніший засіб в руках держави був менш значимий, ніж дефіцит і можливості постачальників-монополістів. Щодо впливу галузевих структур на поведінку підприємств, то у проведеному опитуванні [93] тільки 1% респондентів відмітили значний тиск галузевих органів на вибір структури виробництва та підприємство в цілому.

З переходом до грошової приватизації і початком вторинного перерозподілу капіталу на пострадянському просторі поступово створювалися передумови для формування реальних власників з чіткими інтересами. Перші ознаки з'явилися вже в 1995–1996 рр. [29, с. 31]. Активізувався процес формування підприємств з різною структурою акціонерного капіталу, і саме така особливість цієї групи підприємств визначили специфіку прийняття стратегічних рішень у кожному конкретному випадку. В міру посилення економічної стабілізації, яка супроводжується загостренням конкуренції, подальшим розвитком ринкових інститутів і механізмів, вплив таких факторів як розподіл прав власності і структури ринку, продовжував зростати. Щодо державної політики, то замість прямих субсидій поширеними стали непрямі (опосередковані) форми державного впливу, які пов'язані із зведенням протекціоністських бар'єрів, спрямовані переважно на захист вітчизняного виробника від зовнішньої конкуренції. В той же час багато пілг змістилось на регіональний рівень, де їх надавала – за можливістю – місцева влада, яка в свою чергу розраховувала на «підтримку регіонів» від держави.

Неформальні відносини в економіці зберігалися і після 1995 р., хоча дещо модифікувалися, замінюючи або допомагаючи ринковим взаємодіям. Ці відносини існували і у галузевих корпоративних групах

щодо отримання фінансової підтримки. Водночас такі відносини розвивалися і посилювалися у регіонах. Слід відзначити ту характерну обставину, що директорат підприємств в основному зберігся, а колишні партійні і радянські працівники продовжують складати основну частку управлінців у місцевих адміністраціях.

Важливим фактором визначення економічної поведінки є управлінський фактор, асоційований із цілеспрямованими діями вищого менеджменту. Саме особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки і мотивації визначають багато в чому характер змін поведінки підприємств. Вважаємо, що для підприємств української економіки періоду 1995–2000 рр. була характерна дискреційна поведінка (сутність цього терміну була описана у попередніх розділах). Причини такої поведінки можна пов'язати із недостатньою конкуренцією на товарному ринку і на ринку найманої праці вищих управлінців, слабкістю корпоративного контролю через фінансові ринки, неефективною системою стимулів і відповідальності менеджерів за умов зняття попередніх механізмів адміністративного контролю; часткове руйнування регулювання підприємств, які залишились у державній власності; збереження неформальних відносин, що впливали на мотивацію керівників та шляхи її реалізації у діяльності підприємств. Водночас, в цей період, враховуючи кінцевий розподіл прав власності, концентрацію діяльності на внутрішніх споживачах та необхідність інвестування, слід відзначити підвищення економічного значення таких факторів впливу як господарського змісту поведінки підприємств (вища залежність підприємства від ефективності функціонування), інвестиційного фактора та платоспроможності споживачів.

Вважаємо, що за умов заміщення одних форм контролю іншими, коли запізнювалося становлення відповідних ринковому типу контролю інститутів і механізмів в українській економіці, роль директорського корпусу виявилась домінуючою. Відтак, цей етап в розвитку перехідної економіки охарактеризований як «економіка фізичних осіб» [84, с. 48]. Слід підкреслити, що подібний феномен супроводжувався кардинальними змінами мотивацій та трансформації економічної культури. Сутність таких змін полягала у поступовій, але невідворотній заміні «директорської» етики на «підприємницьку».

В результаті подальшої трансформації економічних відносин країни впродовж 2000–2008 рр. 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 погравлення 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 [11, с. 10], порушується відкритість і прозорість зовнішнього середовища та знижується ступінь визначеності у процесі формування економічної поведінки. Крім цього, достатньо вагомим розцінюється [94, 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 [94, с. 46], відбувається процес взаємопроникнення влади у бізнес і навпаки, що проявляється у формуванні (де-факто) потужних інтеграційних структур, які успішно діють на ринку розподілу і перерозподілу власності та отримання монопольно 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 [33, 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 [82, 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 багатоваріантний характер і значний ступінь невизначеності, необхідно розглядати як способи адаптації суб'єктів до умов ринкової економіки. З огляду на викладене доцільно

виокремити такі особливості економічної поведінки сучасних підприємств [9, с. 9]:

- інституціональні зміни посилюють невизначеність економічного середовища, а відсутність інституту, який захищає виконання контрактів, призводить до систематичного порушення договірних зобов'язань, що спричиняє стресовий стан підприємств та надання переваги короткостроковим цілям;

- нестійкість економічного стану підприємств сприяє розповсюдженню рентоорієнтованої поведінки;

- діяльність підприємств найбільшою мірою залежить від поведінки конкретних осіб (керівників), які приймають рішення за основними аспектами функціонування підприємства;

- наявність системи неформальних зв'язків, тоді як неформальні відносини і взаємодії допомагають пом'якшувати інформаційну обмеженість;

- здійснення частини діяльності у тіньовому секторі, що пояснюється прагненням уникнути оподаткування, тоді як порушення носять формальний характер, найбільш розповсюдженими з яких є виплати податків та інших «державних вилучень» у неповному обсязі;

- розбіжність ціннісних установок суб'єктів господарювання щодо нових соціально-економічних умов.

З огляду на проведене дослідження функціонування підприємств протягом трансформації планового господарства у ринкове, автором 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. 1.9) [97, 98]. 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. Водночас це положення носить і більш універсальний характер, поширюючись на методологічні особливості здійснення мікроекономічного аналізу у будь-яких часових рамках та інших умовах.

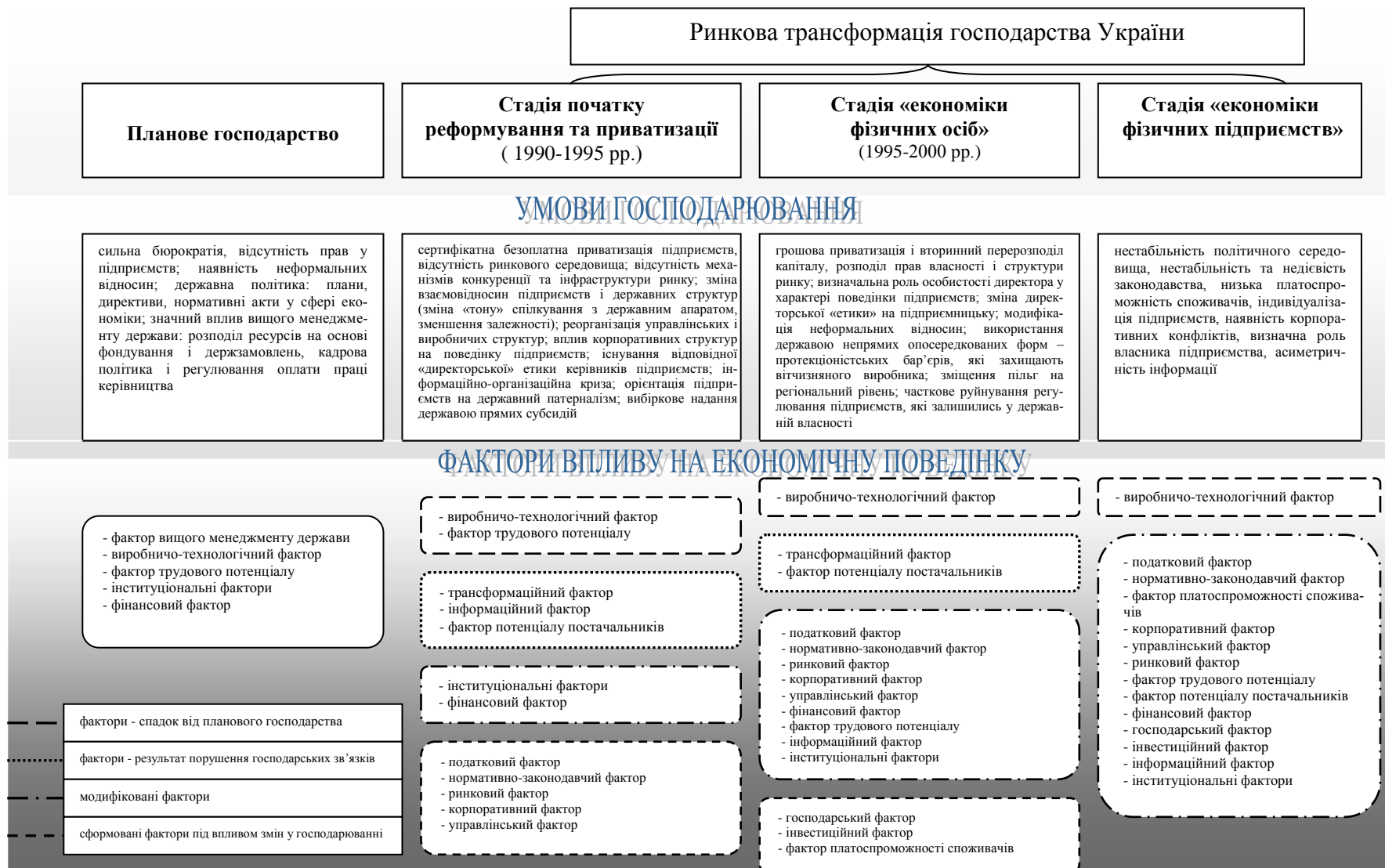


Рис. 1.9. Трансформація факторів впливу на економічну поведінку підприємств
(власні результати дослідження автора та ідентифікація [9, 11, 29, 33, 82–88, 93, 94])

Сформований комплекс факторів впливу на економічну поведінку, на нашу думку, потребує конкретизації щодо особливостей функціонування сучасних вітчизняних промислових підприємств. Слід відзначити, що дослідження в цьому напрямку здійснювались Г. Капленко, Н. Шibaєвою, С. Сологубом, О. Міклухою [9, 11, 95, 96].

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 [11, 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. Шibaєва, 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, факто-

ри, які впливають на економічну поведінку підприємств, доцільно розділити на функціональні (макроекономічні та мікроекономічні) та інституціональні [9, 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 мікроекономічних умов. Відтак, за переконанням Н. Шибасової, взаємодія цих груп факторів і обумовлює специфіку поведінки в такій економічній системі [99, с. 93].

Дослідженнями щодо визначення факторів впливу на економічну поведінку підприємств О. Міклухи [96, с. 188] визначено нормативні, операційні, інвестиційні та фінансові фактори. С. Сологубом [95, 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, на рис. 1.10 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, автор наповнює 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.

Поряд із зазначеним, погоджуючись із подвійною детермінацією економічної поведінки [6, с. 105], а саме – обумовленістю поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин та залежністю поведінки від інтересів, цінностей, потреб, мотивів і стереотипів, автор розподіляє фактори впливу на об'єктивні та суб'єктивні.

Для з'ясування пріоритетності сформованої сукупності факторів було проведено анкетне опитування аналітиків та управлінського персоналу підприємств Вінницької області впродовж 2008–2010 рр. Бальна та рангова оцінки показали, що експерти-аналітики проранжували фактори за рівнем зменшення їх важливості в такій послідовності: мікроекономічні внутрішні фактори; мікроекономічні зовнішні фактори; інституціональні фактори; макроекономічні фактори.

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	наявність робочої сили необхідної кваліфікації ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства
		Виробничо-технологічний фактор	характер продукції
			рівень забезпеченості виробничим устаткуванням
			ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання
			рівень використання інноваційних технологій
		Господарський фактор	рівень розробки та виробництва інноваційної продукції
			тип власності
			організаційно-правова форма господарювання
			галузева приналежність підприємства
	Фінансовий внутрішній фактор	способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	
		способи організації та управління виробничим процесом	
		рівень ліквідності	
		рівень ділової активності	
	Корпоративний фактор	рівень фінансової стійкості	
рівень рентабельності			
Інвестиційний фактор	рівень наявності грошових оборотних коштів		
	обсяг капіталу		
Зовнішні фактори	Фактор платоспроможності споживачів	ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	
		виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	
	Ринковий фактор	обсяг інвестиційних ресурсів	
		структура інвестиційних ресурсів	
	Фактор потенціалу постачальників	рівень платоспроможності споживачів	
		рівень еластичності попиту за доходами споживачів	
	Інформаційний фактор	положення підприємства на ринку	
		обсяг попиту і пропозиції	
	Макроекономічні фактори	Інституціональні фактори	рівень конкуренції
			ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)
наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва			
Макроекономічні фактори	Інституціональні фактори	рівень доступності інформації	
		асиметричність інформації	
		Податковий фактор	рівень державних податків та зборів
Макроекономічні фактори	Інституціональні фактори	Нормативно-законодавчий фактор	рівень стабільності та дієвості законодавства
		Фінансовий макроекономічний фактор	рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави
			рівень паритету цін
Макроекономічні фактори	Інституціональні фактори	Фінансовий макроекономічний фактор	рівень процентних ставок
		Інституціональні фактори	формальні і неформальні норми економічної поведінки
			фактор взаємних очікувань

Рис. 1.10. Сукупність факторів впливу на економічну поведінку вітчизняних підприємств (власні результати дослідження автора та інтерпретація [99])

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 [100, 101].

Результати бальної оцінки та рейтингування факторів впливу, 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 обробки анкет, сприятимуть більш чіткому уявленню про рівень концентрації уваги на відповідних факторах впливу на економічну поведінку підприємства.

Підсумовуючи представлений у першому розділі матеріал, можна зробити висновок про те, що для сучасної економічної теорії (у широкому трактуванні цього терміну) достатньо характерними є елементи хаотичного нагромадження різних поглядів з загальним вектором пошуку нових (або уточнення ролі традиційних) детермінуючих факторів. Звідси можливі ситуації, коли свідчити про прогрес якоїсь групи теорій з огляду на ретроспективу їх формулювання проблематично, а теорії, що можуть бути віднесені до певної змістовної групи теорій, є часто сукупністю відносно незалежних теорій одного проблемного поля (постановки проблеми), коли кожна з теорій має лише елементи об'єктивності висвітлення проблеми, не може охопити повністю її суть і, відповідно, виявити шляхи докорінного вирішення визначеної проблеми. Відповідно автором обґрунтовано доцільність використання плюралістичної дедуктивної моделі пізнання на противагу монотеоретичній.

Визначено сутність категорії «економічна поведінка підприємства», сформованої під впливом еволюційності характеру цієї категорії та подвійності детермінації: за об'єктом (обумовленість поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин, інституційними структурами) та за суб'єктом (залежність поведінки від інтересів, цін-

ностей, потреб, мотивів, стереотипів). Відтак, на нашу думку «економічна поведінка підприємства» – це комбінація дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства та груп економічних агентів в умовах вибору та адаптації до змін.

З метою узагальнення характеристик економічної поведінки підприємств сформовано моделі економічної поведінки, які відображають особливості функціонування вітчизняних промислових підприємств. Визначено, що основою їх поведінки слугує обраний напрямок діяльності, що водночас є підставою для відокремлення таких моделей поведінки: виробничоорієнтованої; змішаної; рентоорієнтованої. При цьому автор трактує модель економічної поведінки підприємства як узагальнений опис економічної поведінки підприємства за допомогою системи відповідних (логічних та/або математичних) залежностей, що відображає характер та сутність економічної діяльності, як наслідок взаємовпливу відповідних детермінантів. Це трактування є синтезом проведених досліджень щодо визначення категорії «модель економічної поведінки», сутності моделі економіки як умовного образу економіки, побудованого з метою спрощення процесу його дослідження в контексті уособлення підприємства з мікромоделлю економіки та власного погляду на природу досліджуваного процесу.

Виявлено та представлено сформований простір взаємозв'язку економічної поведінки підприємства із сучасними теоріями підприємства, який чітко відображає економічну поведінку підприємства відповідно до пріоритетів та механізму функціонування підприємства в межах окремої теорії. Враховуючи, що будь-яке підприємство здійснює поліфункціональну і різносуб'єктну діяльність, існуючи і забезпечуючи водночас існування складної матриці взаємозв'язків з широким колом агентів, вважаємо, що аналіз економічної поведінки підприємств повинен будуватись на інтегрованих підходах. При цьому необхідним для побудови реальних поведінкових моделей підприємств є забезпечення гармонійного поєднання «світу теорій» і «світу підприємств» та ефективної взаємодії між економічною теорією, економічною політикою та господарською практикою підприємств.

Доведено, що економічна поведінка узагальнює три рівні: стратегічний рівень економічної поведінки підприємства спрямовує його дії

та діяльність, тактичний рівень – направляє, ситуативний рівень – виправляє (координує) при виявленні непередбачених факторів та подій. Визначені рівні поведінки свідчать, що економічна поведінка підприємств охоплює більш широку понятійну субстанцію, в якій стратегічний рівень є лише окремою складовою. Зокрема, якщо стратегія відтворює узагальнене (стратегічне) відображення функціонування підприємства, спрямоване на майбутнє, то економічна поведінка підприємства відтворює головні аспекти і фактори його функціонування, на основі минулого, поточного та майбутнього із поясненням вибору траєкторії діяльності. Аналіз основних елементів та характеристик стратегії і стратегії поведінки свідчить про подвійну взаємодію з економічною поведінкою, адже сформовані ними цілі визначають напрямки, характер та сутність економічної поведінки підприємств, а економічна поведінка, в свою чергу, реалізує цілі стратегії та стратегію поведінки.

Виявлено та обґрунтовано, що економічну поведінку підприємства визначають концепція (теорія) функціонування підприємства, фактори та умови господарювання. З огляду на проведені дослідження функціонування підприємств протягом трансформації планового господарства в ринкове, 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. Як встановлено, виявлені зміни позначились на сукупності та сутності факторів впливу на економічну поведінку підприємств, що дозволило прослідкувати їх трансформацію (модифікацію, появу нових факторів, зникнення деяких факторів порівняно із попередніми етапами) паралельно із формуванням ринкової економіки на рівні країни.

Враховуючи наведену аргументацію щодо трансформації факторів впливу на економічну поведінку, результати сучасних вітчизняних науковців та власні дослідження і спостереження, сформовано доповнену та поглиблену сукупність детермінантних факторів економічної поведінки підприємств, що узагальнено у факторіальний ландшафт економічної поведінки сучасних підприємств; такі дослідження апробовано на основі експертних опитувань та рейтингувань.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Ідентифікація та математична інтерпретація моделей економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств

Функціонування підприємств за відповідною моделлю економічної поведінки спрямоване на певний розвиток. Як стверджується [102], розвиток підприємств припускає такі варіанти: внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів; злиття, поглинання як засіб збільшення ресурсів; перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках; припинення непріоритетних напрямків діяльності, не забезпечених ресурсами, за допомогою продажу акцій та активів або внутрішньої ліквідації – переорієнтації; відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі через продаж або виділення активів.

Проте, на думку автора, в основу будь-якого вектора розвитку закладено бажання вижити (зберегти себе, мати певну стабільність) та прагнення розвиватися (самовдосконалюватися). Домінування визначеного напрямку розвитку може бути відображеним [103, с. 126; 104] у відповідній стратегії розвитку: орієнтації на накопичення капіталу або орієнтації на довгострокову присутність на ринку; або за умов кризи: стратегії виходу (на основі якої приймаються заходи по мінімізації втрат у результаті швидкого виходу з бізнесу), стратегії стиснення (граничне стиснення бізнесу з метою збереження тих ресурсів, які в післякризовий період можуть «розкритись» як пружина і виштовхнути компанію вперед та перетворити накопичену енергію стиснення в конкурентну перевагу), стратегії експансії (скупка активів компаній, які різко подешевшали або для їх розвитку, або для подальшого продажу за більш сприятливої кон'юнктури). При цьому реалізація обраних траєкторій та стратегій розвитку забезпечується відповідною моделлю економічної поведінки підприємства.

Проблематика відокремлення видів моделей економічної поведінки вітчизняних підприємств відзначається в наукових дослідженнях декількох сучасних науковців.

Так, вивчаючи стратегії управління підприємством в умовах надзвичайної діяльності, О. Міклухою особливу увагу було зосереджено [96, с. 187] на стратегічній поведінці підприємства та виборі стратегічної моделі поведінки підприємства у визначених умовах. Запропонований відповідно алгоритм вибору стратегічної моделі поведінки підприємства в умовах надзвичайної діяльності має варіації між консервативною та активною моделлю. Консервативна модель забезпечує збереження господарських зв'язків, старої структури і асортименту продукції, зниження обсягів господарської діяльності (скорочення працівників, проведення ремонту власними силами, зниження заробітної плати) та згортання інвестиційних проектів. Активна модель вимагає пошуку можливостей для встановлення нових господарських зв'язків, розробки нових проектних рішень, залучення інвестиційних коштів, зміни в організаційній структурі підприємства, зміни асортименту і структури випуску продукції та нарахування заробітної плати в залежності від результатів діяльності [96, с. 188].

На основі більш деталізованих прикладних результатів в розрізі вибіркового дослідження поведінки суб'єктів господарювання, темпів та механізмів їх адаптації до ринкових умов Г. Капленко запропоновано [11, с. 11] виділити такі три моделі економічної поведінки підприємств: деструктивну, конструктивну та змішану. Ці моделі характеризуються в цілому сукупністю дій та заходів, які пов'язані із пошуком, створенням, збереженням, розширенням і використанням місць прикладання зусиль, відповідних джерел одержання і розподілу доходів, або ж навпаки – з обмеженням та згортанням активності на ринку.

Грунтовні прикладні дослідження Т. Долгопятової [29; 105, с. 10] на основі емпіричних даних 1990–1999 рр. обумовили виділення трьох моделей поведінки підприємств: наближену до дореформеної, ринкову і змішану. Однак доцільно зазначити, що подібна класифікація викликає, як особисто пересвідчилися, ряд питань, що свідчить про певну її обмеженість. Адже запропонований підхід передбачає можливість узагальнити усю різноманітність явищ та процесів з огляду на процес трансформування економічної системи із адміністративної в ринкову, тоді як на практиці спостерігаються такі явища та процеси,

які важко однозначно оцінити як ринкові або ж принципово нові з огляду на окремі догми економічної теорії. Водночас цінність означеного підходу, а особливо ексклюзивні емпіричні дані, які реально висвітлювали особливості трансформації підприємств на пострадянському просторі та низка зроблених висновків при цьому, беззаперечні.

Так, Т. Долгопятова зазначає, що домінантною моделлю економічної поведінки підприємств є виживання, яка притаманна зазначеним моделям поведінки [29]. Пріоритет безпеки проявляється у намаганні зберегти традиційні економічні відносини і знайти шляхи включення до нових. Відповідно до визначеної моделі, основний напрямок поведінки підприємств – збереження його цілісності, включаючи трудовий колектив, контроль адміністрації, основні зв'язки з контрагентами, традиційні джерела розвитку і види діяльності. Зокрема, виділено унікальні (відносяться до визначених підприємств відповідно до положення на ринку – монополія, висока дефіцитність та ін.) та типові (доступні більшості підприємств) моделі виживання.

Автор погоджується із адекватністю описаних вище моделей економічної поведінки підприємств в інтерпретації О. Міклухи, Г. Капленко, Т. Долгопятової, хоча їх виділення носило скоріше частковий, а не комплексний характер, тобто аналізувалися окремі, різні аспекти господарювання без намагань створити загальну картину подій і ситуації. Так, О. Міклухою в основу типізації моделей було обрано стратегію діяльності, Г. Капленко – механізм адаптації до ринкових умов, Т. Долгопятовою – трансформацію умов господарювання.

На відміну від представлених результатів, концентруючи увагу на особливостях функціонування вітчизняних промислових підприємств тобто реальних процесах, вважаємо, що основою їх поведінки є обраний напрямок діяльності: виробничий, змішаний (поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності), рентоорієнтований, який повинен забезпечити соціально-продуктивну діяльність. Відтак, виділяємо три моделі: 1) модель виробничоорієнтованої поведінки; 2) модель змішаної поведінки; 3) модель рентоорієнтованої поведінки. Ці моделі за змістом не суперечать вищезазначеним і, скоріше, логічно включають такі, адже, діючи в ринкових або наближених до ринкових (змішаних) умовах, кожна із трьох моделей може бути консервативною чи активною; деструктивною, конструктивною чи змішаною.

Переконані, що пріоритетним для промислових, зокрема, машинобудівних підприємств повинен бути їх виробничий розвиток, який, як зазначає О. Кузьмін [106, с. 80], є різноплановим процесом зміни техніки і технології, вдосконаленням на цій основі організації виробничих підрозділів, виробничих процесів, поліпшенням (але, не виключено, і погіршенням) економічних показників роботи підприємства. Це і закладено автором цієї роботи у моделі виробничоорієнтованої економічної поведінки підприємства. Модель змішаної економічної поведінки характеризується поєднанням виробничого розвитку із іншими видами діяльності (надання оренди, лізинг, здійснення фінансових операцій, інвестиційна діяльність та інше). Модель рентоорієнтованої поведінки є відображенням відсутності виробничого розвитку, підприємницьких засад основаних на забезпеченні соціально-продуктивної діяльності та задоволенні власних інтересів найбільш вагомих агентів без будь-якої користі для підприємства.

З метою більш поглибленого розкриття визначених моделей економічної поведінки підприємства вважаємо за необхідне охарактеризувати їх з позиції синтезу видів економічної поведінки, які представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика моделей економічної поведінки підприємства*

Опис; ознака класифікації видів	Модель виробничоорієнтованої поведінки	Модель змішаної поведінки	Модель рентоорієнтованої поведінки
1. Концепція моделі економічної поведінки			
Узагальнений опис	→ виробничий розвиток: удосконалення техніки, технологій, організації виробничих підрозділів	∩ виробничого розвитку із фінансовою та інвестиційною діяльністю	відсутність виробничого розвитку, підприємницької діяльності у ∩ з соціально-продуктивною діяльністю
2. Характеристика моделей економічної поведінки підприємства в контексті синтезу їх видів			
Напрямок дій	оптимістичний, стабілізаційний, песимістичний		песимістичний
Ринкова орієнтація	ринковий, неринковий		неринковий
Правила поведінки	формальний, неформальний		

Продовження табл. 2.1

Опис; ознака класифікації видів	Модель виробничоорієнтованої поведінки	Модель змішаної поведінки	Модель рентоорієнтованої поведінки
Характер дій	боротьба, вичікування, удосконалення, забезпеченість		вичікування, забезпеченість
Строковість перспективи розвитку	стратегічний, нестратегічний		нестратегічний
Пріоритет соціальних факторів	соціально-відповідальний, соціально-орієнтований, антисоціальний		антисоціальний
Вид ринкової форми	економічна поведінка в умовах чистої монополії, в умовах монополістичної конкуренції, в умовах олігополії, в умовах чистої конкуренції		економічна поведінка в умовах олігополії
Рівень ризику	ризиковий, неризиковий		
Концепція розвитку	виробничий, інноваційний, маркетинговий, збутовий, фінансовий	фінансовий, маркетинговий, збутовий, виробничий, інноваційний	фінансовий
Ступінь реакції на зміни	реактивний, проактивний, ігнорування змін		ігнорування змін
Рівень девіантності	девіантний, опортуністичний, деліктний, злочинний		
Стан та умови розвитку	економічна поведінка зростання, економічна поведінка безпеки, економічна поведінка інертного існування, економічна поведінка виживання		економічна поведінка виживання, економічна поведінка інертного існування

Примітка. * – сформовано на основі матеріалів авторських досліджень

Наведена характеристика показує потенційну множинність поєднань у окремій моделі видів економічної поведінки. Модель рентоорієнтованої поведінки в основному характеризується песимістичним, неринковим, нестратегічним, антисоціальним, фінансовим спрямуванням функціонування підприємства. Крім цього, вважаємо, що така

модель поведінки може бути притаманною підприємствам, які виживають або інертно існують в умовах олігополії, пасивно очікуючи чи ігноруючи зміни.

Натомість моделі виробничоорієнтованої та змішаної поведінки загалом мають схожий в цілому потенціал вибору щодо оптимістичного, стабілізаційного, песимістичного напрямку дій; ринкової, неринкової орієнтації; стратегічного, нестратегічного спрямування; соціально-відповідальної, соціально-орієнтованої, антисоціальної діяльності; реактивної, проактивної поведінки чи ігнорування змін. Водночас це стосується і характеру дій: боротьба, вичікування, удосконалення, забезпеченість; виду ринкової форми: в умовах чистої монополії, в умовах монополістичної конкуренції, в умовах олігополії, в умовах чистої конкуренції; типу підприємства: стимулювання бажаних змін, підготовка до змін, активне очікування, пасивне очікування; стану і умов розвитку: зростання, безпеки, інертного існування та виживання.

Вважаємо, що головним висновком зазначеного є ключове твердження про те, що ефективність функціонування за обраною моделлю (виробничоорієнтованою і змішаною) залежить перш за все від правильної комбінації спрямованих зусиль. В цьому разі постає важливе питання про формалізацію критеріїв і показників такої «правильності», що логічно потребує нечіткого (лінгвістичного) трактування різних величин, характеризуючи об'єкти і предмети управлінського впливу з метою змінити (підвищити) ефективність існуючої моделі поведінки.

Слід відзначити також, що існує певна відмінність відносно пріоритетності функціональної складової у вищезазначених двох моделях: якщо в моделі виробничоорієнтованої поведінки основним є виробнича та інноваційна діяльність, то в моделі змішаної поведінки спостерігається акцентуація на економічну (чи більш комплексну) доцільність поєднання фінансової, маркетингової, збутової, виробничої діяльностей. Поряд із цим хотіли б підкреслити і той аспект, що має місце схоже потенційне наповнення кожної моделі формальною та неформальною поведінкою; ризиковою та неризиковою діяльністю; девіантною, опортуністичною, деліктною та злочинною поведінкою. Хоча

рівень девіантності, ризику, правила поведінки залежать від узгодженості дій внутрішніх та зовнішніх агентів підприємства.

Вочевидь, для аналізу економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств є необхідним розпізнавання сформованих та обґрунтованих моделей економічної поведінки за допомогою певних критеріїв або математичної інтерпретації. Враховуючи, що в основу відокремлених моделей економічної поведінки підприємств покладено пріоритетність видів діяльності: виробничої, рентоорієнтованої, змішаної; автор досліджував взаємозв'язок між загальним фінансовим результатом (фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування) та фінансовим результатом від основної (виробничої) діяльності. Це обумовлено тим, що, як вважаємо, співвідношення саме цих показників є головним критерієм детермінації вищезазначених моделей поведінки.

Після встановлення наявності зв'язку між зазначеними показниками та загального характеру цього зв'язку, є доцільним використання кореляційно-регресійного методу. Адже основне завдання цього методу полягає в аналізі статистичних даних з метою виявлення залежності між досліджуваними ознаками у вигляді певної математичної формули і встановлення за допомогою коефіцієнта кореляції порівняльної оцінки тісноти зв'язку [107, с. 196–230; 108, с. 200–218].

Відтак, провівши попередній графічний аналіз певного масиву даних зазначених показників за 9 років (2002–2010 рр.) по 57 машинобудівних підприємствах Вінниччини, тобто побудувавши кореляційне поле (точки на графіку, що відповідають кожній парі значень результативної та факторної ознак) та емпіричну лінію регресії (з'єднання точок кореляційного поля), автором було виявлено відповідну закономірність у залежності між формою зв'язку та моделлю економічної поведінки підприємств, а саме:

1 варіант. Якщо точки розташовані хаотично по всьому кореляційному полю, то це говорить про відсутність залежності між загальним фінансовим результатом та фінансовим результатом від основної діяльності → модель рентоорієнтованої поведінки.

2 варіант. Якщо точки сконцентровані навколо осі, яка йде від нижнього лівого кута до верхнього правого – це свідчить про пряму

залежність між досліджуваними показниками. Тобто, рівним змінам середніх значень фінансового результату від основної діяльності відповідають приблизно рівні зміни середніх значень загального фінансового результату. Отже, пріоритетним у формуванні загального фінансового результату є основний (виробничий) напрямок діяльності → модель виробничоорієнтованої поведінки.

3. Якщо точки сконцентровані навколо відповідної лінії: параболи, гіперболи, показникової функції, ступеневої функції, логарифмічної функції – це відбиття криволінійної (непрямої) залежності між досліджуваними показниками. Тобто, рівним змінам середніх значень фінансового результату від основної діяльності відповідають нерівні зміни середніх значень загального фінансового результату. Очевидним є поєднання усіх видів діяльності із зміною їх пріоритетності або пропорційності, що свідчить про відсутність прямого зв'язку між загальним та виробничим фінансовим результатом → змішаної поведінки.

Окреслені результати констатують, що критерієм математичної інтерпретації моделей економічної поведінки підприємств є обрана форма зв'язку, яка адекватно емпіричним даним визначає тип функції. Надалі, за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, було розраховано параметри обраної аналітичної форми зв'язку (рівняння регресії) між досліджуваними показниками та встановлено міру тісноти зв'язку між ними. Слід відзначити, що значення коефіцієнта кореляції є відображенням правильного вибору форми зв'язку. Відтак, доцільно відокремити такі постулати [109]:

– якщо прямий зв'язок є достатньо сильним – це є підтвердженням виробничоорієнтованої поведінки підприємства, в протилежному випадку – вибір форми зв'язку не є вірним і необхідно повторно побудувати кореляційне поле, результатом чого буде, очевидно, виявлено криволінійний зв'язок;

– якщо криволінійний зв'язок є достатньо сильним – це є підтвердженням змішаної поведінки підприємства, в протилежному випадку

вибір форми зв'язку не є вірним або у такому разі взагалі відсутнє кореляційне поле.

В контексті отриманих результатів моделі економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств та їх математична інтерпретація наведені на рис. 2.1. Слід зазначити, що представлені графічні залежності відповідної форми зв'язку є схематичними і можуть змінюватись відносно видозміни a_0 і a_1 .

Без сумніву, розвиток підприємства за будь-якою із сформованих моделей його економічної поведінки спрямований на певний результат, тобто сукупний підсумок, який характеризує стан однієї або декількох сфер всієї господарської діяльності суб'єкта господарювання у визначений момент часу. Проте результат діяльності підприємства може бути відображеним у таких варіантах [110, с. 46]: або ефект (позитивні тенденції у розвитку підприємства), або деструкція (негативні тенденції, деградацію підприємства), або стабільність. Розглядаючи результат, до якого приведе розвиток підприємства за конкретною моделлю економічної поведінки підприємств, можна з впевненістю зазначити, що модель виробничоорієнтованої поведінки та модель змішаної поведінки здатні привести до будь-якого результату: ефекту, стабільності та деструкції. Очевидно, що це є одним з основних висновків щодо сутності відмінностей від моделі рентоорієнтованої поведінки, яка, ймовірно, призведе до деструкції, або ж стабільності і ефекту, але лише за умови короткостроковості. Водночас трактування змісту всіх трьох зазначених моделей повинно враховувати нову категорію аналізу стану підприємств: безпеки. Звідси, за умов безпеки більш можливим є ефективний та стабільний розвиток підприємства, ніж за умов небезпеки, коли ймовірнішим результатом є деструкція. Вочевидь основою ефективного та стабільного розвитку є безпека діяльності підприємства.

З огляду на викладене, виникає необхідність в подальших дослідженнях визначити реалії функціонування сучасних підприємств: домінування безпеки над небезпекою діяльності або навпаки; і, як результат, зосередження уваги на забезпеченні або ефективності, або стабільності, або усунення деструкції у розвитку підприємств.

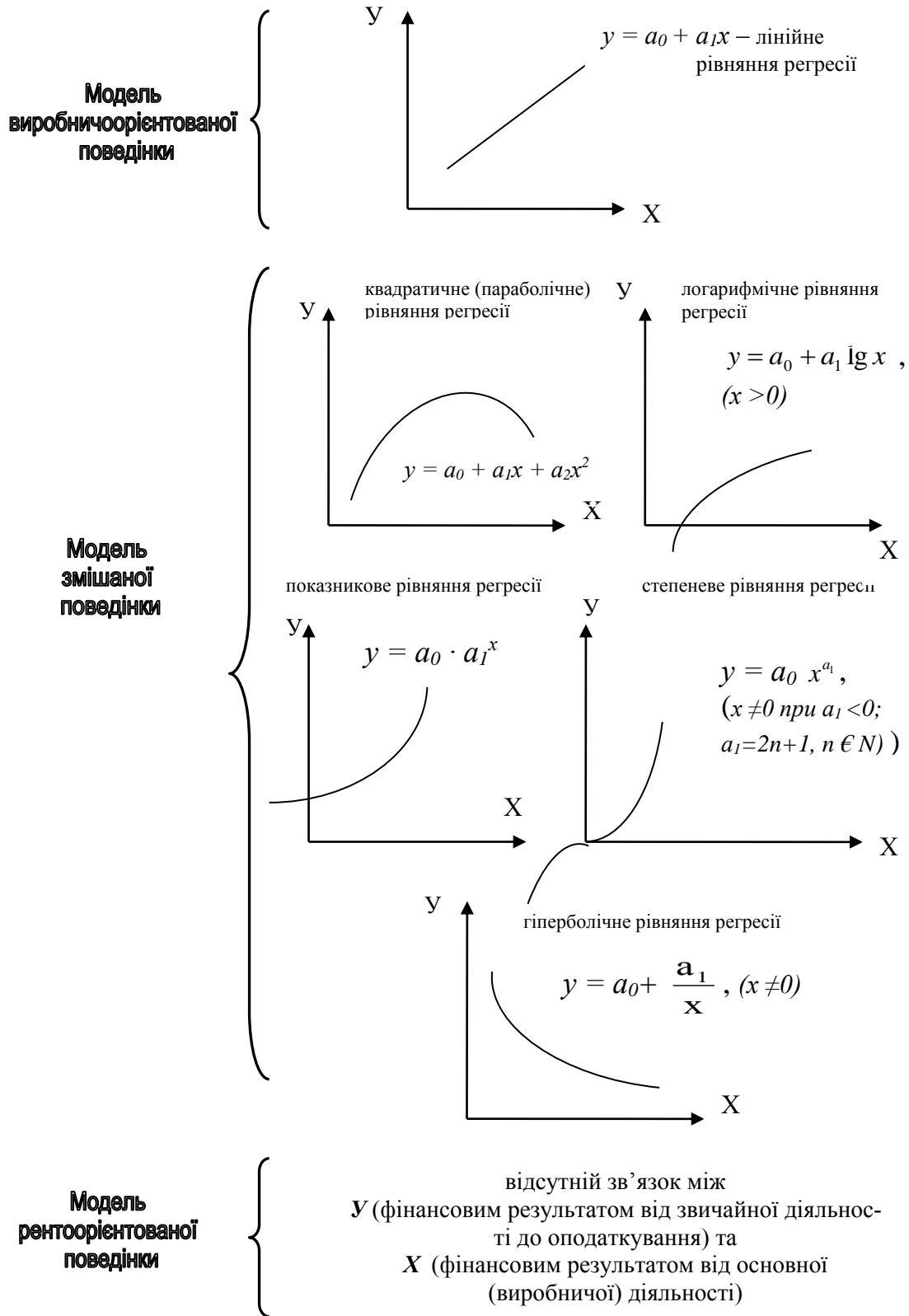


Рис. 2.1. Математична інтерпретація моделей економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств (власна розробка автора)

2.2. Аналізування економічної поведінки промислових підприємств

Основою поведінки вітчизняних промислових підприємств є обраний напрямок діяльності: виробничий, змішаний (поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності), рентоорієнтований, який повинен забезпечити соціально-продуктивну діяльність.

Відтак, за 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 восьми років (2002–2010 рр.), що відображено у [111].

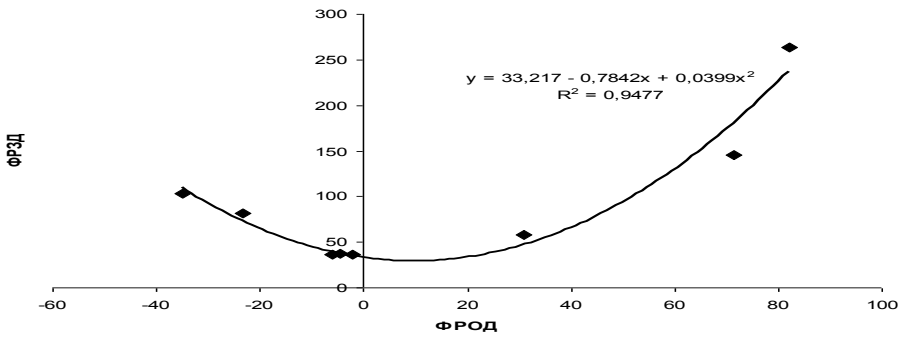
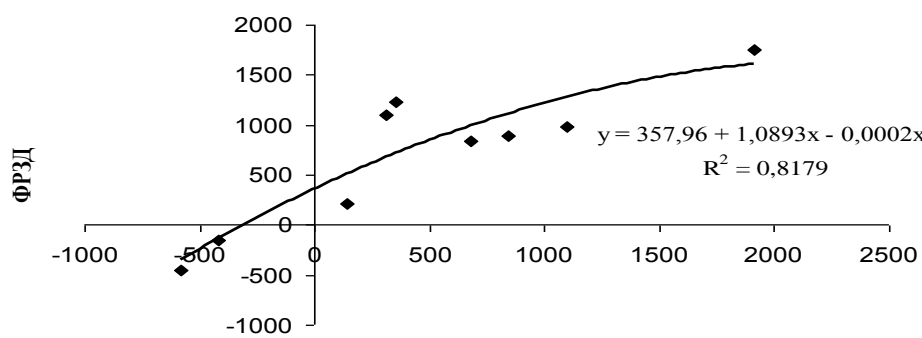
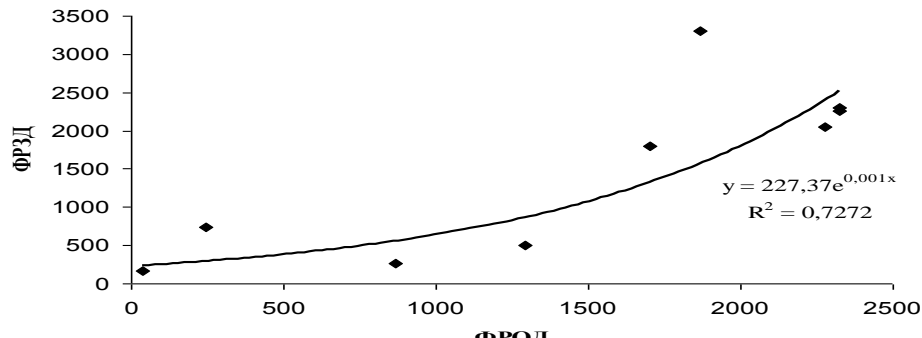
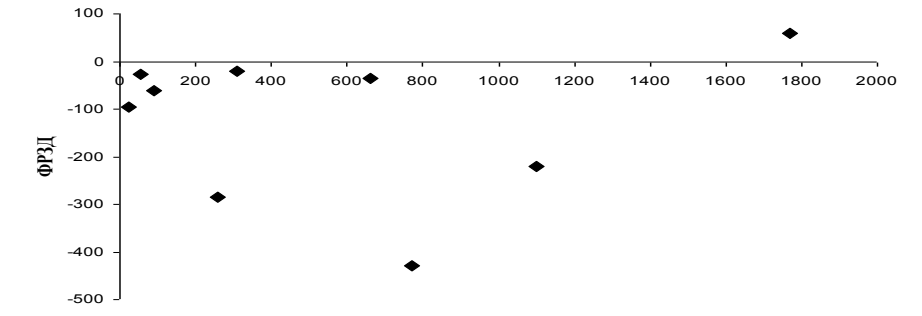
Зазначимо, що зменшення об'єктів дослідження з 57 до 46 підприємств в 2010 р. обумовлено тим, що в цей період 11 машинобудівних підприємств Вінниччини вийшли з галузі в результаті постійного функціонування за моделлю рентоорієнтованої поведінки або змішаної поведінки. Найбільш розповсюдженими формами 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. 2.2 (R^2 – коефіцієнт апроксимації).

Таблиця 2.2

Кореляційна залежність між фінансовими результатами підприємств, об'єктів дослідження за 2002–2010 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.
ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	

Продовження табл. 2.2

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.
АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	 <p> $y = 33,217 - 0,7842x + 0,0399x^2$ $R^2 = 0,9477$ </p>
ТОВ «Вінницький завод «Пневматика»»	 <p> $y = 357,96 + 1,0893x - 0,0002x^2$ $R^2 = 0,8179$ </p>
ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	 <p> $y = 227,37e^{0,001x}$ $R^2 = 0,7272$ </p>
ВАТ «Агрошомплект»	

Примітка. * – побудовано автором з даних [112]

Узагальнення та інтерпретація виявлених залежностей за авторською методикою обумовила можливість оцінювання економічної поведінки досліджуваних підприємств за відповідною моделлю: виробничоорієнтованої (МВП), змішаної (МЗП) або рентиорієнтованої економічної поведінки (МРП) (табл. 2.3).

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 (η) або, якщо лінійний коефіцієнт кореляції більший 0,8 за відсутності інших форм зв'язку.

Таблиця 2.3

Оцінювання та типізація моделей економічної поведінки
машинобудівних підприємств на 2010 р.*

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	$Y = -43,605 + 0,9592x - 0,0003x^2$ $\eta = 0,8504$ → МЗП
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	ліквідовано в 2010 р.
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 59,252 - 0,5311x - 0,0086x^2$ $\eta = 0,8495$ → МЗП
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	$Y = -154,04 + 0,896x + 0,0004x^2$ $\eta = 0,8819$ → МЗП
5. ВАТ «Ладижинський ремонтно-механічний завод»	$Y = -19,982 + 0,838x + 0,0023x^2$ $\eta = 0,7561$ → МЗП
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	$Y = 262,32 + 0,6709x$ $r = 0,9026$ → МВП
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	$Y = 227,37e^{0,001x}$ $\eta = 0,8528$ → МЗП
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	ліквідовано в 2009 р.
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	$Y = 96,698 + 0,8306x$ $r = 0,9107$ → МВП
10. ТОВ НВП «АСТОК»	$Y = -168,24 + 1,1253x$ $r = 0,9806$ → МВП
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	відсутній зв'язок → МРП

Продовження табл. 2.3

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)
12. ВАТ «Брацлав»	$Y = -8,0266 + 0,7531x$ $r = 0,9735$ → МВП
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	$Y = 357,96 + 1,0893x - 0,0002x^2$ $\eta = 0,9044$ → МЗП
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	$Y = -2077,8 + 0,8163x + 0,00005x^2$ $\eta = 0,8519$ → МЗП
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	$Y = -405,58 + 1,7339x - 0,0003x^2$ $\eta = 0,8369$ → МЗП
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	відсутній зв'язок → МРП
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	відсутній зв'язок → МРП
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	відсутній зв'язок → МРП
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -132,86 + 0,8739x + 0,0007x^2$ $\eta = 0,8923$ → МЗП
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -175 - 1,8666x + 0,0086x^2$ $\eta = 0,7133$ → МЗП
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -280,6 - 2,425x - 0,0073x^2$ $\eta = 0,7886$ → МЗП
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 65,99 + 1,0342x - 0,0038x^2$ $\eta = 0,9642$ → МЗП
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»	відсутній зв'язок → МРП
27. ВАТ «Агромашкомплект»	відсутній зв'язок → МРП
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -64,477 + 2,005x + 0,0191x^2$ $\eta = 0,9069$ → МЗП
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -75,496 + 0,9411x$ $r = 0,9538$ → МВП
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок → МРП

Продовження табл. 2.3

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок → МРП
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»	$Y = -1733,2 + 1,2215x$ $r = 0,9456$ → МВП
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	$Y = -247,24 + 0,8369x - 0,0005x^2$ $\eta = 0,7929$ → МЗП
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	вибуло з галузі в 2009 р.
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	$Y = -133,92 + 0,9605x$ $r = 0,9935$ → МВП
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	$Y = -23,378 + 0,7112x$ $r = 0,9181$ → МВП
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	відсутній зв'язок → МРП
44. ДП «Вінницятрансприлад»	$Y = 786,08 + 0,9556x$ $r = 0,9848$ → МВП
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	$Y = -167,89 + 0,7748x$ $r = 0,9141$ → МВП
46. ВАТ «Маяк»	$Y = 588,83 + 0,8436x$ $r = 0,9419$ → МЗП
47. Вінницьке УВП «УТОС»	$Y = -288,29 + 1,6755x - 0,0006x^2$ $\eta = 0,8101$ → МЗП
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	$Y = -22,58 + 1,0223x$ $r = 0,9926$ → МВП
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	$Y = 27,701 - 0,6794x + 0,0396x^2$ $\eta = 0,9618$ → МЗП
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	$Y = -241,7 + 1,0288x$ $r = 0,9212$ → МВП
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	відсутній зв'язок → МРП

Продовження табл. 2.3

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»	$Y = -52,985 + 1,0257x$ $r = 0,8565$ → МВП
53. ВАТ «Термінал»	підприємство-банкрут (відкрито ліквідаційну справу в 2010 р.)
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	відсутній зв'язок → МРП
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	$Y = -261,81 + 0,0415x + 0,0003x^2$ $\eta = 0,875$ → МЗП
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	$Y = -12,89 + 0,9475x$ $r = 0,9906$ → МВП
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	$Y = 43,993 + 1,5322x$ $r = 0,9437$ → МВП

Примітка. * – розроблено автором з даних [112]

Наведені результати свідчать про існування достатньо значної кількості машинобудівних підприємств рентоорієнтованої поведінки на 2010 р., незважаючи на зменшення підприємств машинобудівної галузі в 2009 р. саме в основному за рахунок рентоорієнтованих підприємств, які вибули з галузі. 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 35,085% (20 підприємств). В свою чергу, економічна поведінка 20 підприємств (35,085%) 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 2010 р. відсоток рентоорієнтованих підприємств складає 19,30% (11 підприємств); економічна поведінка 17 підприємств (29,83%) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнтованої діяльності, та 16 підприємств (28,07%) – як виробничоорієнтована. Відтак, перспективи розвитку рентоорієнтованих підприємств є достатньо необнадійливими в галузі машинобудування.

Достатньо цікавим, поряд із оцінкою моделей економічної поведінки об'єктів дослідження на 2010 р., є відслідковування їх трансфор-

мації, оцінювання динамічності або усталеності протягом 2005–2010 рр. та визначення передумов функціонування підприємств в 2010 р. за обраними моделями [113, 114].

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 2002–2010 рр.) за 2002–2005 рр., 2002–2006 рр., 2002–2007 рр., 2002–2008 рр., 2002–2009 рр., що надало можливість ідентифікувати економічну поведінку підприємств із відповідними моделями за 2005 р., 2006 р., 2007 р., 2008 р., 2009 р. [111].

Отримані результати свідчать про поступове зменшення підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою – з 23 до 16 (на 30,43 %), зменшення підприємств із змішаною поведінкою – з 26 до 17 (на 34,62 %) та збільшення підприємств із рентоорієнтованою поведінкою – з 8 до 11 (на 27,27 %) (рис. 2.2).

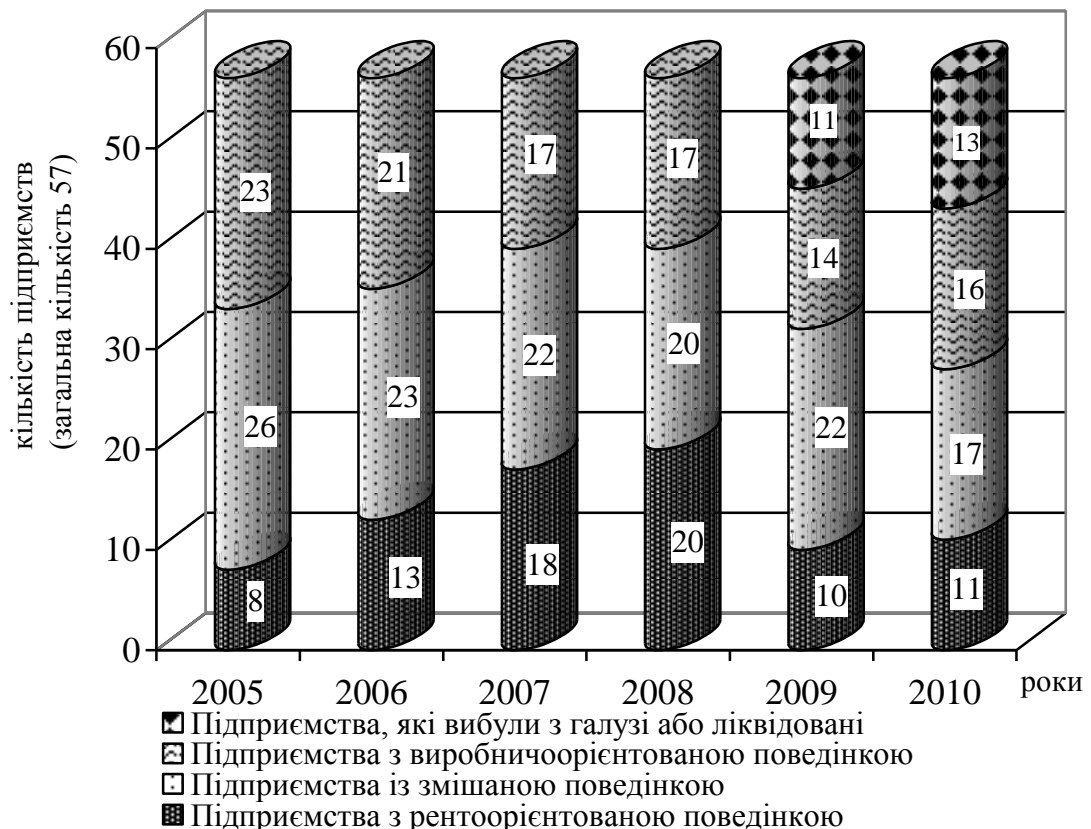


Рис. 2.2. Узагальнена динаміка кількості підприємств за моделями економічної поведінки (дані за період 2005–2010 рр.)
(побудовано автором з даних табл. 2.3 і [111])

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»» переорієнтувалась 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 і в 2010 р. перереєструвалось в ПрАТ «Ямпільський кар'єр». При цьому ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» ліквідовано в 2009 р., ВАТ «Джуринський машинобудівний завод» – в 2010 р., а відносно ВАТ «Термінал» відкрито ліквідаційну процедуру в 2010 р.

Проведене ґрунтовне відслідковування змін у моделях економічної поведінки підприємств – об'єктів дослідження – протягом 2005–2010 рр. дозволило об'єднати підприємства у 2 групи (рис. 2.3):

I група: підприємства з незмінною поведінкою:

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

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.

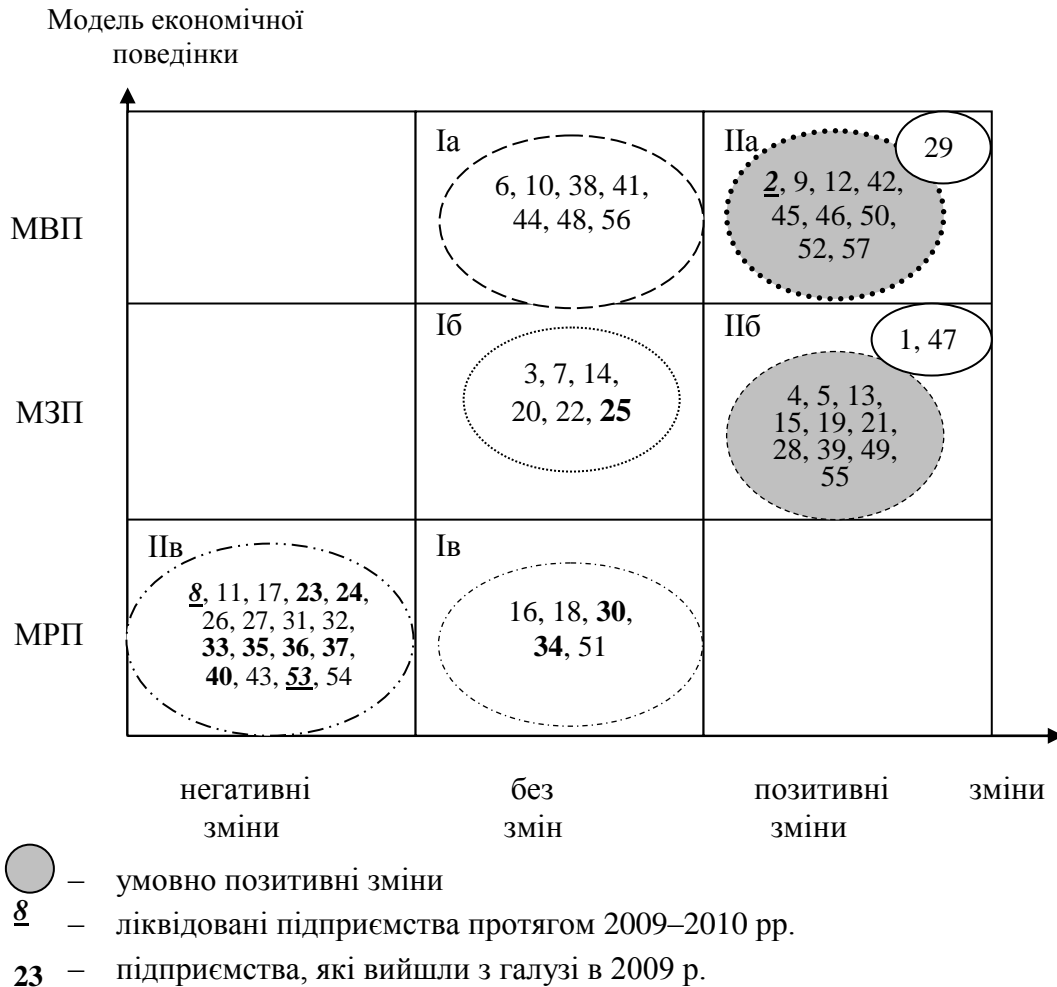


Рис. 2.3. Групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» (в кружках – номер підприємств з табл. 2.3)
(розроблено автором)

Оцінюючи сформовані групи, слід відзначити, що найбільш загрозливими є групи *Iв* та *Пв*, 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 *Pa* і *Пб*, характер змін яких відзначений як умовно позитивний, то це обґрунтовано тим, що фун-

кціонування 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.

2.3. Оцінювання моделей економічної поведінки підприємств за критерієм безпеки

З метою відображення пріоритетності функції безпеки в моделях економічної поведінки підприємств насамперед проведемо оцінювання безпеки досліджуваних машинобудівних підприємств за розробленим методичним підходом [115].

Спочатку визначаємо середні значення коефіцієнта зносу, індексу зміни чисельності працівників, індексу 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, в 2010 р. – 44) підприємствах – об'єктах дослідження за 6 років (2005–2010 рр.) [111]. 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:

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

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. – 123,3%; у 2008 р. – 123%; у 2009 р. – 114,3%; у 2010 р. – 118,7%.

Результати проведеного оцінювання стану безпеки досліджуваних машинобудівних підприємств узагальнені у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Стан безпеки машинобудівних підприємств Вінниччини за 2010 рік*

Підприємства	Значення показників					Стан безпеки
	ЧП, тис. грн.	К _{зн}	І _{чпр}	К _п	І _{чд}	
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	-1324	0,816	1,500	2,320	1,800	небезпека
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	ліквідоване в 2010 р.					
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	-81	0,513	1,064	0,436	3,560	небезпека
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	67	0,566	0,900	0,326	1,422	небезпека
5. ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	-38,6	0,654	0,765	5,013	0,701	небезпека
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	1504	0,699	1,019	3,979	1,096	критична безпека
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	1108	0,435	0,783	1,855	0,932	критична безпека
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	ліквідоване в 2009 р.					
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	2514	0,698	1,052	3,323	0,760	критична безпека
10. ТОВ НВП «АСТОК»	-63	0,617	1,013	7,826	1,195	небезпека
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	-293,5	0,779	0,818	1,009	0,682	небезпека
12. ВАТ «Брацлав»	1055	0,311	0,970	0,734	1,185	критична безпека
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	1194	0,523	0,869	4,835	0,754	критична безпека
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	-1488	0,689	0,896	1,022	1,028	небезпека
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	-161	0,793	1,0	1,077	1,231	небезпека
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	-123	0,613	0,714	0,356	**	небезпека
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	-282,6	0,621	1,111	8,938	1,536	небезпека
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	83,1	0,687	1,438	1,106	4,591	критична безпека
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	-159,4	0,708	0,808	9,528	0,370	небезпека
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	-416,5	0,639	1,444	1,668	1,224	небезпека

Продовження табл. 2.4

Підприємства	Значення показників					Стан безпеки
	ЧП, тис. грн.	К _{зн}	І _{чпр}	К _п	І _{чд}	
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	-81,0	0,464	1,000	4,261	0,566	небезпека
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	2,0	0,623	0,912	1,171	1,354	критична безпека
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»»	-20,2	0,743	1,000	7,441	**	небезпека
27. ВАТ «Агромашкомплект»	-27,0	0,599	1,000	0,444	0,605	небезпека
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	-31,6	0,689	0,909	1,685	0,548	небезпека
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	142,6	0,481	1,364	1,199	3,767	безпека
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі 2009 р.					
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	720,5	0,544	0,884	2,013	0,564	небезпека
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	-12,0	0,756	1,000	0,583	0,573	небезпека
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі 2009 р.					
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі 2009 р.					
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі 2009 р.					
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі 2009 р.					
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	вибуло з галузі 2009 р.					
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	-4590,0	0,431	0,830	0,233	0,846	небезпека
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	-1530,0	0,651	0,979	1,255	0,245	небезпека
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	вибуло з галузі 2009 р.					
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	-48,0	0,549	0,779	4,912	0,885	небезпека

Продовження табл. 2.4

Підприємства	Значення показників					Стан безпеки
	ЧП, тис. грн.	К _{зн}	І _{чпр}	К _п	І _{чд}	
42. ВАТ «Вінницявгоспецобладнання»	213,0	0,669	0,800	0,577	>0,75	критична безпека
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	-1148,0	0,820	1,000	1,539	0,825	небезпека
44. ДП «Вінницятрансприлад»	7546,0	0,590	0,951	13,584	0,961	безпека
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	284,0	0,691	1,000	2,911	1,299	критична безпека
46. ВАТ «Маяк»	15330,0	0,484	1,120	1,719	1,263	безпека
47. Вінницьке УВП «УТОС»	98,0	0,584	0,906	8,437	0,873	критична безпека
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	-599,0	0,763	0,994	36,512	1,098	небезпека
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	6,0	0,437	1,172	1,168	1,003	безпека
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	1336,0	0,445	0,832	5,518	0,816	критична безпека
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»	16,2	0,099	0,688	0,169	0,561	небезпека
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»	22,9	0,899	1,286	2,393	1,016	небезпека
53. ВАТ «Термінал»	підприємство-банкрут (відкрито ліквідаційну процедуру в 2010 р.)					
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	98,0	0,431	0,942	14,920	1,041	безпека
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	665,0	0,648	0,923	2,223	0,751	критична безпека
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	832,0	0,419	1,000	0,521	0,910	критична безпека
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	-3030,0	0,542	0,833	0,949	0,819	небезпека

Примітка. * – розроблено автором з даних [112]

** – відсутній чистий дохід від реалізації продукції, робіт та послуг у 2010 р.

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 2005–2010 рр. (рис. 2.4).

МОДЕЛЬ економічної поведінки	стан безпеки / небезпеки		
	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.

МОДЕЛЬ економічної поведінки	стан безпеки / небезпеки		
	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.

МОДЕЛЬ економічної поведінки	стан безпеки / небезпеки		
	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.

МОДЕЛЬ економічної поведінки	стан безпеки / небезпеки		
	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.

МОДЕЛЬ економічної поведінки	стан безпеки / небезпеки		
	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.

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

е) 2010 р.

Рис. 2.4. Трансформація змін у матриці співвідношення моделей економічної поведінки і стану безпеки/небезпеки підприємства протягом 2005–2010 рр.

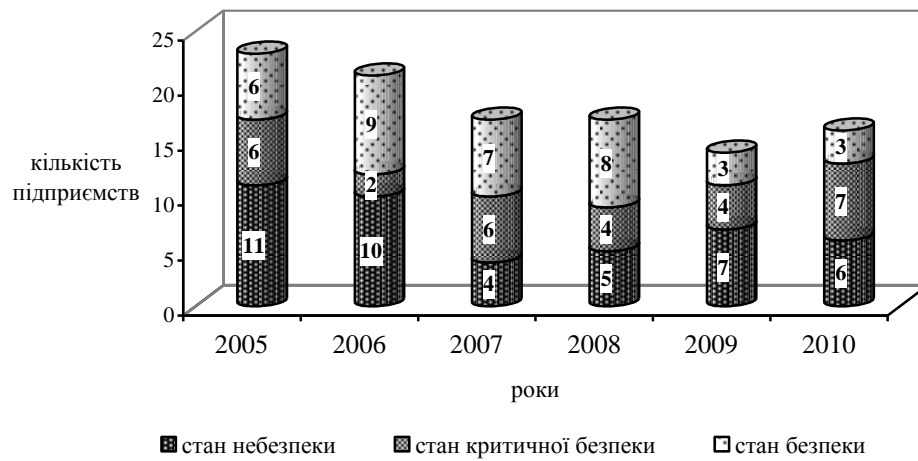
(номер підприємств з табл. 2.3)

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, що функціонують за моделлю виробничоорієнтованої, змішаною та рентоорієнтованої поведінки, відображено на рис. 2.5.

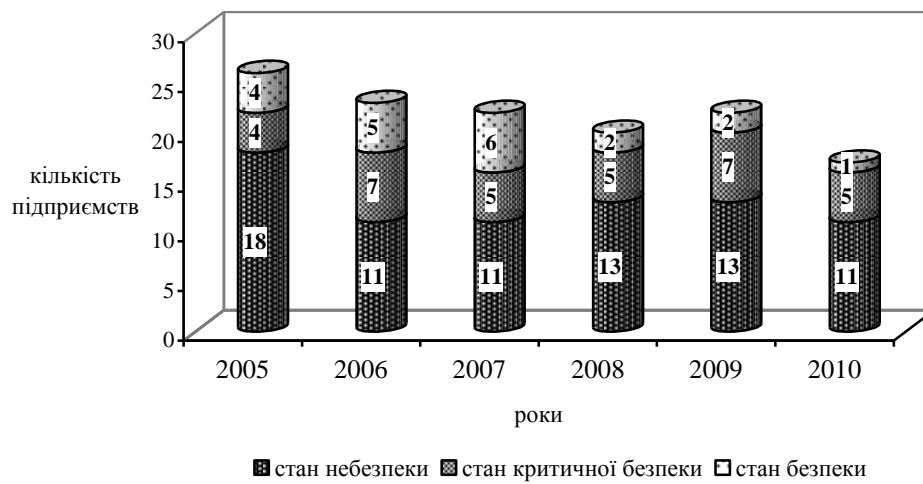
Відслідковуючи зміни, які відбувались на підприємствах, що функціонують за моделлю виробничоорієнтованої поведінки, слід відзначити загальне кількісне зменшення підприємств в стані безпеки, критичної безпеки та небезпеки. Проте це обумовлено загальним зменшенням підприємств виробничоорієнтованої поведінки на 30,43%. Хоча у відсотковому відслідковуванні спостерігається збільшення підприємств протягом 2005–2010 р. у стані критичної безпеки – з 26,09% до 43,75%, зменшення підприємств у стані небезпеки з 47,83% до 37,50% та у стані безпеки – з 26,09% до 18,75%, 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 11, в стані безпеки – з чотирьох до одного та збільшення підприємств в стані критичної безпеки – з чотирьох до п'яти. 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.

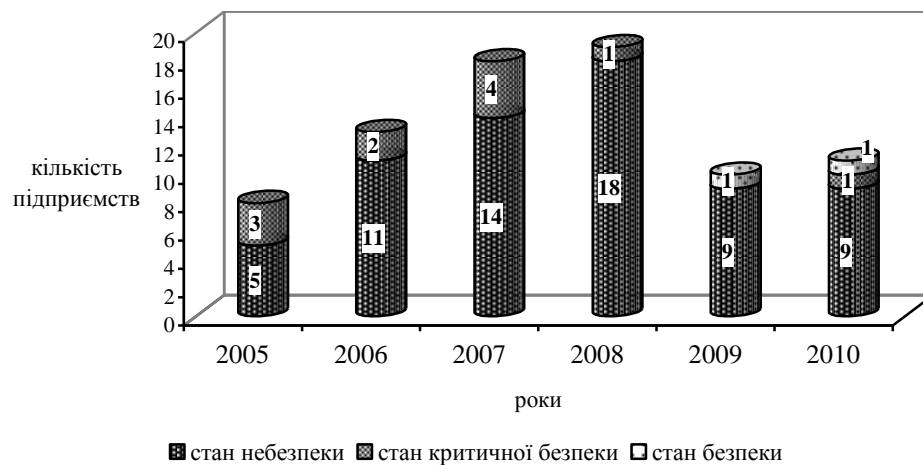
Рентоорієнтована поведінка підприємств є неефективною і руйнівною, як неодноразово було відмічено, і підтверджується результатами щодо зміни стану безпеки у підприємств зазначеної поведінки. Отже, протягом 2005–2010 рр. спостерігається збільшення підприємств в стані небезпеки з п'яти до дев'яти, не говорячи про 18 підприємств в стані небезпеки за 2008 р., 8 з яких переорієнтувалось на іншу галузь, одне підприємство ліквідоване в 2009 р., одне підприємство – в 2010 р., а одне 1 підприємство є банкрутом (в 2010 р. відкрито ліквідаційну процедуру).



а)



б)



в)

Рис. 2.5. Зміна стану безпеки машинобудівних підприємств, що функціонують за моделлю: а) виробничоорієнтованої поведінки; б) змішаної поведінки; в) рентиорієнтованої поведінки

Водночас зменшення підприємств в стані критичної безпеки з трьох до одного протягом 2005–2010 рр. є свідченням погіршення безпеки до стану небезпеки. Насамкінець, наявність одного підприємства в стані безпеки протягом 2009–2010 рр. є рідкісним позитивним явищем у функціонуванні рентоорієнтованого підприємства, але, напевно, недовготривалим.

Проведений аналіз виявлених тенденцій зміни стану безпеки та трансформації моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств Вінниччини протягом 2005–2010 рр. обумовив відокремлення певних передумов та закономірностей в існуючих процесах (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Розподіл виявлених закономірностей зміни безпеки економічної поведінки машинобудівних підприємств за нормальним законом розподілу (сформовано автором з даних рис. 2.5)

Відтак, 35 машинобудівних підприємств із 57 змінювали модель економічної поведінки при послабленні безпеки з виробничоорієнтованої на змішану або рентоорієнтовану, із змішаної на рентоорієнтовану; сім підприємств продовжували функціонувати за моделлю вироб-

ничоорієнтованої поведінки, не зважаючи на зміни у стані безпеки; п'ять 5 підприємств знаходились у динамічній зміні стану безпеки без зміни моделі змішаної поведінки, намагаючись стабілізувати обраний напрямок дій і діяльності; п'ять підприємств залишались рентоорієнтованими при одночасній зміні стану безпеки і п'ять підприємств 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. 2.7) [116].

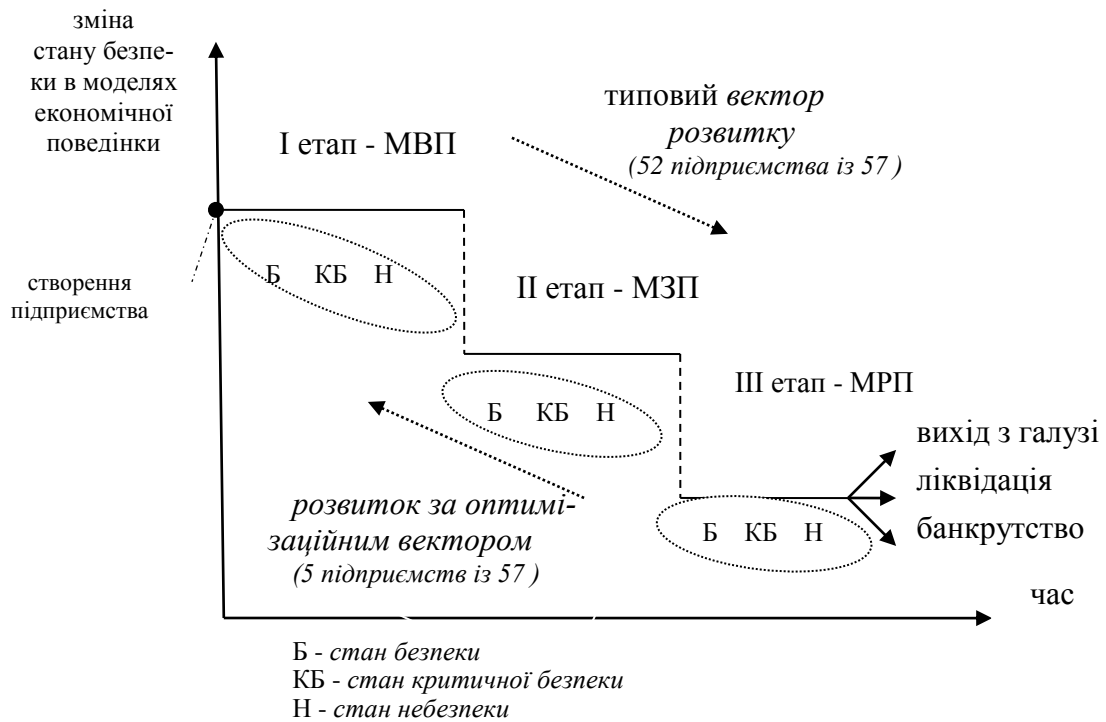


Рис. 2.7. Життєвий цикл розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств в контексті безпеки їх поведінки (власна розробка автора)

З моменту створення машинобудівного підприємства беззаперечним є факт його функціонування за моделлю виробничоорієнтованої поведінки у стані безпеки. Протягом відповідного періоду часу за на-

явності 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 рентоорієнтованій 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 має 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 циклі 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 2005–2010 рр., представляємо результат функціонування підприємств на кінець 2010 р. (рис. 2.8).

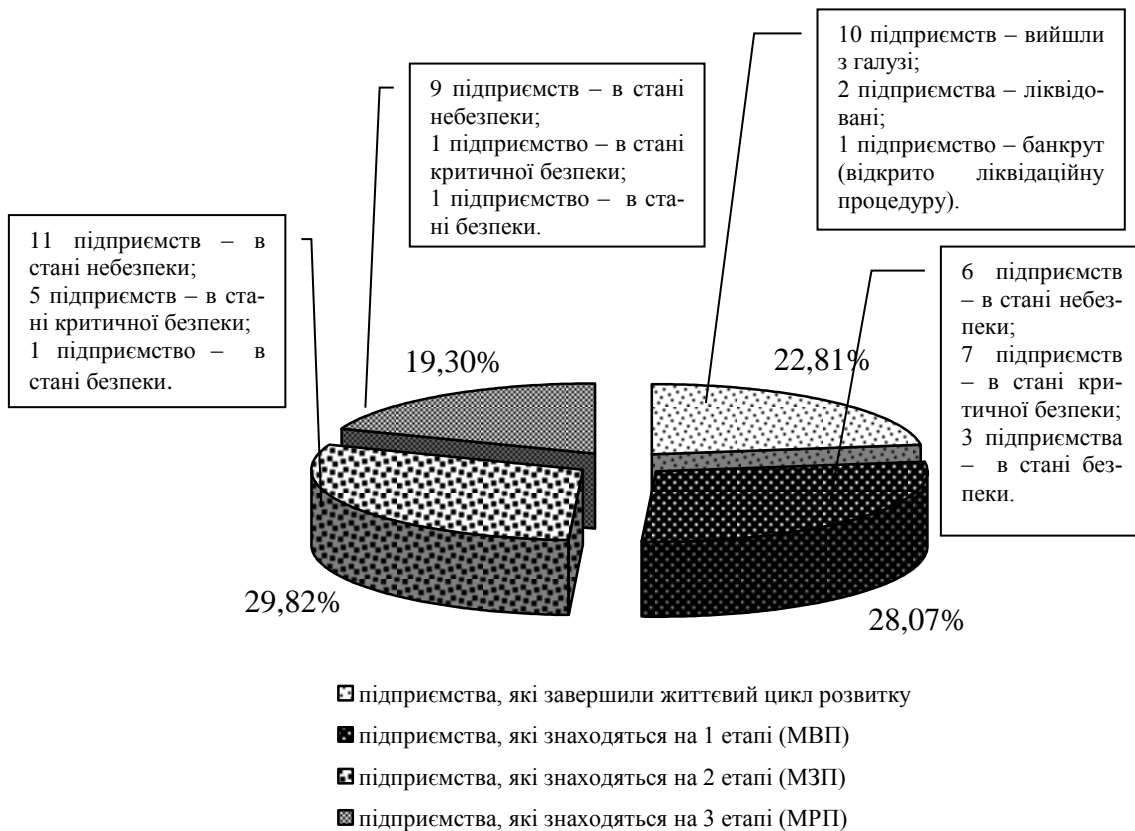


Рис. 2.8. Узагальнюючий результат розвитку машинобудівних підприємств за концепцією життєвого циклу на 2010 р.
(сформовано автором з даних рис. 2.7)

Відтак, отримані результати переконують у занадто важкій ситуації розвитку машинобудівних підприємств, адже лише 28,07% підприємств продовжують функціонувати за моделлю виробничоорієнтованої поведінки. Підприємства, які складають 22,81 % взагалі зникли з ринку цієї галузі, а решта підприємств, які складають 19,30% 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 три підприємства знаходяться в стані безпеки. Відносно підприємств, які знаходяться на другому етапі розвитку, вважаємо, що вони здатні ефективно функціонувати, але концентрація їх діяльності на декількох напрямках, не призведе до відновлення масштабності та конкурентоспроможності саме виробничого підприємства.

Концентруючи увагу на реаліях функціонування вітчизняних промислових підприємств, встановлено, що основою їх поведінки є обраний напрямок діяльності: виробничий, змішаний (поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної, рентоорієнтованої діяльностей), рентоорієнтований. Відтак, виділено модель виробничоорієнтованої поведінки, модель змішаної поведінки, модель рентоорієнтованої поведінки.

Сформовано методичний підхід до математичної інтерпретації моделей економічної поведінки підприємств, відповідно до якого критерієм аналітичного опису моделей економічної поведінки промислових підприємств обрано форму зв'язку між загальним фінансовим результатом (фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування) та фінансовим результатом від основної (виробничої) діяльності, яка є адекватною щодо емпіричних даних зазначених показників і визначає відповідне рівняння регресії. Зокрема, виявлена закономірність є результатом попереднього дослідження діяльності 57 машинобудівних підприємств Вінниччини за 9 років (2002–2010 рр.).

Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств за розробленим автором методичним підходом показало достатньо велику кількість підприємств рентоорієнтованої поведінки на 2010 р., незважаючи на зменшення підприємств машинобудівної галузі в 2010 р. саме, в основному, за рахунок рентоорієнтованих підприємств, які вибули з галузі. 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 35,085% (20 підприємств). В свою чергу, економічна поведінка 20 підприємств (35,085%) 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 2010 р. відсоток рентоорієнтованих підприємств складає 19,30% (11 підприємств); економічна поведінка 17 підприємств (29,83%) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнто-

ваної діяльності, та 16 підприємств (28,07%) – як виробничоорієнтована. Відтак, перспективи розвитку рентоорієнтованих підприємств є достатньо необнадійливими в галузі машинобудування.

Проведено групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» в результаті відслідковування трансформації моделей економічної поведінки, оцінювання їх динамічності або усталеності протягом 2005–2010 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 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 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 2005–2010 рр. обумовив відокремлення певних передумов та закономірностей у існуючих процесах: 35 машинобудівних підприємств із 57 змінювали модель економічної поведінки при послабленні безпеки з виробничоорієнтованої на змішану або рентоорієнтовану, із змішаної на рентоорієнтовану; сім підприємств продовжували функціонувати за моделлю виробничоорієнтованої по-

ведінки, не зважаючи на зміни у стані безпеки; п'ять підприємств знаходились у динамічній зміні стану безпеки без зміни моделі змішаної поведінки, намагаючись стабілізувати обраний напрямок дій і діяльності; п'ять підприємств залишались рентоорієнтованими при одночасній зміні стану безпеки і п'ять підприємств 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.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Формування інструментарію та механізмів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств на засадах синтезу теорій контрактів і державного регулювання

Дослідження функціонування вітчизняних промислових підприємств за відповідними моделями економічної поведінки довело, що найбільш перспективним та небезпечним є розвиток саме за моделлю виробничоорієнтованої поведінки. Проте на вибір альтернатив такого розвитку впливає певна сукупність детермінант, дослідження яких попередньо проведено та узагальнено. Як було зазначено, економічну поведінку підприємства визначають такі детермінанти: концепція функціонування підприємства (у неперервному аспекті – процеси, відносини (в т.ч. їх владний аспект) та у дискретному аспекті – події), фактори та умови господарювання.

Слід особливо акцентувати увагу на пріоритетності суб'єктивних факторів впливу на економічну поведінку підприємства, які в більшості випадків і визначають стан об'єктивних факторів, та вплив взаємовідносин між економічними агентами підприємства з врахуванням їх владного потенціалу.

Як неодноразово було зазначено, економічні агенти підприємства, які вступають в трансакції, діють в умовах нерівності (асиметрії) щодо розподілу ресурсів між собою. Це породжує нерівність сил та можливостей економічних агентів. Відмінні від цих умови можливі, як було показано [117, с. 18], лише в локальних (невеликих) економічних системах, де взаємодії партнерів персоніфіковані і базуються на особистій довірі сторін, їх репутації та знанні один одного. Оскільки сучасний ринок – це світ деперсоніфікованих обмінів, для якого в широкому ступені виконуються «умови недовіри», то, правомірно, як вважаємо, поставити питання про існування механізмів, що долають негативний вплив чинника низької надійності на здійснення взаємовигідних обмінів. Основним таким механізмом, як стверджують В. Л. Там-

бовцев [118] та О. Е. Вільямсон [119], і виступають контракти, які забезпечують функціонування економічних агентів в умовах недовіри та визначають взаємовідносини із врахуванням репутації кожного із них.

Варто зауважити, що в рамках цивільного права контракти трактуються як угоди двох або більшого числа осіб про встановлення, зміну (перерозподіл) або припинення тих або інших прав, в першу чергу прав власності на те або інше майно. Угода, в свою чергу, є результатом домовленостей, що укладаються в результаті переговорного процесу. Окрім цього, в економічній теорії контракт розглядається як сукупність деяких взаємних обіцянок (або зобов'язань) [119]. При цьому слід наголосити, що, для того, щоб обіцянка стала частиною контракту, необхідно, щоб вона виникла в результаті угоди суб'єктів, а не була б односторонньою обіцянкою [117, с. 24].

Відповідно до класичної теорії контрактів угода припускає наявність трьох елементів: пропозиції (оферти), ухвалення пропозиції або згоди із пропозицією (акцепт) і винагороди. У цій тріаді обіцянка присутня двічі: по-перше, як зміст пропозиції (обіцянка першого суб'єкта або сторони угоди), а по-друге, як «зворотна» обіцянка у формі винагороди (обіцянка другого суб'єкта або сторони угоди в обмін на обіцянку першої сторони). Тим самим у момент укладення договору останній здійснює зіставлення двох обіцянок – однієї в обмін на іншу [117, с. 25].

Відтак, логічна тріада «оферта – акцепт – винагорода» є основою формування контракту, де останній є координаційним механізмом для узгодження дій двох (або більш) сторін. Зазначене є не що інше, як елементарний цикл комунікаційного процесу: «передача повідомлення – підтвердження прийому повідомлення – передача у відповідь повідомлення, що містить відомості, підтверджуючі не просто прийом, але і розуміння одержаного раніше повідомлення» [117, с. 27].

З огляду на наведені вище трактування сутності контракту за різними концепціями, вважаємо, що при формуванні механізмів стимулювання здійснення виробничоорієнтованої поведінки контракт доцільно розглядати насамперед як досягнення формалізованої угоди між двома та більше фізичними та/або юридичними особами (сторонами) в результаті здійснення переговорного процесу за логічної структури

комунікації «оферта – акцепт – винагорода», яка спрямована на встановлення або зміну (перерозподіл) прав та обов'язків сторін.

Отже, за даних умов контракт правомірно розглядати як реальний механізм координації та узгодження дій економічних агентів підприємства загалом та для конкретної ситуації, пов'язаної із здійсненням виробничоорієнтованої поведінки підприємства. Серед сукупності економічних агентів підприємства є необхідним узгодження дій власника і менеджера, власника і органів державної влади, власника і фінансових інститутів, власника і постачальників, власника і працівників. Відносно ж таких груп економічних агентів як населення регіону, де розташоване підприємство, громадські об'єднання та споживачі, то вважаємо, що необхідній сприятливий вектор їх дій та відношення до підприємства слід розглядати як результуючий наслідок його ефективного функціонування.

Зазначимо, що розкрита вище у загальних рисах теоретична модель контракту (класична юридична теорія контракту), історично мала варіації щодо свого тлумачення в інших наукових течіях. Так, в неоінституціональній економічній теорії розрізняють класичні, неокласичні контракти та контракти відносин [119, с. 128–132]; в неокласичній теорії виділяють два методологічних підходи до контрактації: теорію повних контрактів і теорію неповних контрактів [117, с. 67]; в контексті соціологічного аналізу контрактів відокремлюють експліцитні (явні або формальні, зобов'язуючі) та імпліцитні (неявні, психологічні або неформальні, соціальні) контракти [117, с. 40].

Вважаємо, що серед наведеної сукупності контрактів відтворити взаємовідносини між відокремленими групами агентів спроможні повні та експліцитні контракти. Адже повні контракти повністю визначають зобов'язання кожної зі сторін по відношенню до будь-яких можливих майбутніх подій та забезпечують найкращі кінцеві результати за даної інформації, яка доступна судам в період виконання таких угод, і, відповідно, не виникає потреба в будь-якому перегляді або доповненні [117, с. 69]. Водночас експліцитні контракти – це контракти, які проходять в процесі свого формування три стадії укладення угоди, наявність яких вимагає класична теорія контракту: «оферта – акцепт – винагорода».

Водночас відокремлення одного із видів контрактів для усіх зазначених економічних агентів підприємства в рамках неінституціональної теорії вважаємо проблематичним. Відтак, для визначення взаємовідносин власника і менеджера, власника і постачальників, власника і працівників є доцільним використання контрактів відносин, які відображають взаємовідносини між учасниками, не розкриваючи повноту усіх можливих майбутніх обставин, та містять «вбудовані» механізми вирішення конфліктів, що становлять деяку частину самого контракту [117, с. 37]. Однак, для узгодження дій власника і органів державної влади, власника і фінансових інститутів пропонуємо застосовувати класичні контракти. Класичні контракти відображають обмінні взаємини учасників, детально визначаючи суть угоди, де більш формальні пункти є домінуючими над менш формальними у тих випадках, коли формальні положення вступають в конфлікт з неформальними. Іншими словами, класичні контракти є більш осяжними і побудовані на припущенні, що сторони в змозі передбачити і відобразити в документі всі можливі обставини, при яких відбуватиметься виконання контракту, а також всі можливі реакції сторін на кожен з цих обставин. При цьому, у класичних контрактах чітко визначаються шляхи і способи подолання проблем, які можуть виникнути у зв'язку з їх виконанням. Тим самим класичні контракти не припускають звернення до якої-небудь третьої сторони для вирішення конфліктів, а неспроможні контракти, що перестали задовольняти сторони, самоліквідуються [117, с. 34].

Потрібно зазначити, що контракти, які розкривають той або інший механізм управління поведінкою економічних агентів як сторін укладеної угоди, насамперед спрямовані на виробітку стимулів дотримання умов контракту. У нашій постановці задачі це – стимулювання дій та діяльності взаємодіючих економічних агентів до виробничоорієнтованої поведінки. Відтак, сукупність відзначених контрактів відображає контрактні відносини в контексті моделі стимулюючого контракту, а саме контракту, який укладений в умовах свободи неверифікованих дій однієї із сторін, створюючи для неї стимули з метою досягнення взаємного інтересу сторін.

Визначивши сутність контракту в контексті проведених досліджень та розкривши його варіативність для окремих груп економічних

агентів, необхідно детально визначити сутність основних елементів окреслених контрактів: пропозицію – акцепт – винагороду. Насамперед відзначимо, що в основі укладення контракту органів державної влади із власником підприємства полягатиме пропозиція власникам здійснювати виробничоорієнтовану поведінку. В свою чергу, власники отримають винагороду, яка, на наш погляд, передбачатиме оподаткування діяльності даного підприємства за пільговою системою. При цьому гарантом ухвалення пропозиції є згода власника та забезпечення винагороди державою.

Водночас укладання такого контракту між власником підприємства та фінансовими інститутами повинно передбачати наявність пропозиції банківським установам щодо отримання кредитних ресурсів виробничоорієнтованими підприємствами за пільговими процентними ставками. Винагорода, яку отримають при цьому фінансові інститути від підприємства, – це забезпечення власником усіх принципів кредитування: цільового призначення, поверненості, платності, строковості та забезпеченості. Гарантом ухвалення пропозиції, зазначеної у цьому контракті, є забезпечення винагороди власником та згода фінансових інститутів, яка може бути отримана при укладанні додаткового контракту між органами державної влади та фінансовими інститутами. Окреслений контракт відображає пропозицію банківським установам від органів державної влади надавати кредитні ресурси виробничоорієнтованим підприємствам за пільговими процентними ставками, що забезпечить оподаткування прибутку фінансових інститутів від цих операцій за пільговою системою та формування НБУ резервів для покриття можливих втрат за цими кредитами. Водночас гарантом ухвалення цієї пропозиції є згода фінансових інститутів та забезпечення винагороди державою, в т.ч. НБУ.

Варто зауважити, що укладання контрактів між іншими групами економічних агентів підприємства, напевно, на багатьох підприємствах має місце. Проте такі контракти стосуються загальних аспектів врегулювання трудових відносин без акцентування уваги на основних засадах, необхідних для здійснення виробничоорієнтованої поведінки, тобто спостерігається поширення в Україні до останнього часу лише

окремих елементів контрактних відносин, де функції цільової мотивації практично не формалізовані.

Між тим контракт між власником та постачальниками у нашому трактуванні полягає у формуванні пропозиції постачальникам здійснювати забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, комплектуючими виробами високої якості із гарантуванням безперебійного виробництва. Водночас власник гарантує стабільність придбання сировини та забезпечення взаємовигідних угод. Все зазначене щодо цього контракту виконується за умови згоди постачальників із пропозицією, забезпеченні винагороди власником та забезпеченні державою пільгового оподаткування діяльності цих постачальників. Таким чином, стимулюючі функції контрактів будуть реалізовані у відповідній логістичній системі постачання. Укладання контракту між власником і менеджерами спрямоване на забезпечення ефективного управління виробничоорієнтованою поведінкою підприємства. Винагорода для менеджерів при реалізації окресленої пропозиції носитиме здебільшого соціальний характер (стабільність їх положення, зростання власних доходів, перспектива професійного розвитку). Однак гарантом ухвалення пропозиції є згода та спроможність задоволення пропозиції менеджерами, забезпечення винагороди власником і зобов'язання держави підвищувати професійність управлінського персоналу.

Насамкінець щодо укладання контракту між власником та працівниками, то його основою повинна бути пропозиція здійснювати виробництво продукції та надавати виробничі послуги з високим рівнем професійності у відповідності до вимог менеджерів. Водночас винагородою для працівників буде підвищений рівень заробітної плати, достатньо безпечні і комфортні умови праці та реалізація соціальних програм. Гарантом ухвалення пропозиції, зазначеної у контракті між власником і працівниками, є згода працівників із пропозицією, їх наполеглива робота у взаємозв'язку з ініціативністю та творчістю, забезпечення винагороди власником і зобов'язання держави підвищувати професійність працівників.

Варто наголосити, що практична реалізація контрактного підходу як механізму координації та узгодження дій і діяльності економічних

агентів підприємства для здійснення виробничоорієнтованої поведінки неможлива без втручання держави. Це прослідковується у визначній ролі держави як гаранту укладання розроблених стимулюючих контрактів між учасниками економічних відносин підприємства та необхідності укладання додаткового контракту між органами державної влади та фінансовими інститутами з метою стимулювання надання ними кредитних ресурсів за пільговими процентними ставками виробничоорієнтованим підприємствам.

Наведена аргументація переконує у необхідності державного регулювання економічної поведінки машинобудівних підприємств. Загалом термін «регулювання» походить від латинського слова «regulo» – правило, норма, впорядкування, приведення у відповідність чогось із еталоном. На засадах даного трактування О. Є. Кузьмін та О. Г. Мельник регулювання в системі управління підприємством розкривають як сукупність методів, прийомів та заходів, спрямованих на усунення відхилень, недоліків, втрат та наближення суб'єкта до еталона [120].

Проте низка науковців – С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – розглядають державне регулювання в іншому контексті, а саме – синтезу теоретичного та практичного поглядів. Так, з теоретичного погляду державне регулювання економіки визначають як систему знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. З практичного погляду державне регулювання економіки – це сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [121, с. 15]. Водночас під поняттям «державна економічна політика» згадані вище автори розуміють цілеспрямований вплив на економічні процеси на макро- і мікрорівні, створення й удосконалення умов економічного розвитку відповідно до певного суспільного устрою [121, с. 14].

Однак, за іншими джерелами [122, с. 7], під державним регулюванням розуміють використання правових інструментів для реалізації цілей соціально-економічної політики держави. У цьому контексті, ін-

струментами державного регулювання розглядаються регуляції як нормативні моделі (правила) поведінки економічних агентів, які вводяться державою для досягнення тих чи інших цілей державної політики [122, с. 8]. Слід окремо зазначити, що за всіма згаданими підходами визнається, що регуляції втілюються цілеспрямовано, а не стихійно, і спрямовані на досягнення чітко визначених цілей державної політики.

Отже, існує ряд підходів до тлумачення категорії «державне регулювання». З огляду на наведені твердження, під державним регулюванням розуміємо сукупність правових заходів та нормативних правил поведінки економічних агентів для реалізації цілей соціально-економічної політики держави.

Зауважимо, що економічні регуляції або правила, спрямовані на підвищення суспільного або приватного благоустрою (благоустрою окремих груп), не завжди забезпечують підвищення ефективності використання ресурсів в масштабах економіки в цілому [122, с. 11]. Відтак, підкреслимо, що державне регулювання з нашої точки зору не може розглядатися як позитивний фактор априорі. Існують численні приклади і у теоретичному аспекті, і з точки зору світового та вітчизняного досвіду, коли регулювання є неефективним.

Насамперед звернемо увагу на 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. На рис. 3.1 представлено узагальнення авторського бачення проблеми в контексті декларованих цілей ринкових реформ [123, 124] та наявних сьогодні наслідків реформ щодо машинобудівних підприємств Вінниччини.

Окрім того, неефективність державного регулювання підтверджується кількісними показниками розвитку галузі машинобудування і, зокрема, машинобудівних підприємств Вінниччини.

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;
- неефективне управління машинобудівними підприємствами в умовах недержавної власності;
- різке зростання опортуністичної моделі поведінки економічних агентів із домінуючою часткою економічної влади у сфері 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. 3.1. Розходження між декларативними цілями і наслідками державної економічної політики в Україні з 1991 р.

(авторські дослідження)

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 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.

Адже 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 сумуванням кількості зайнятих на підприємствах.

Іншим, додатковим критерієм може бути співвідношення адмінперсоналу машинобудівних підприємств до сукупності працівників. Подібний підхід до аналізування ефективності регуляцій використано у працях [125], 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.

В процесі вищезазначених досліджень аналізувалося 6 машинобудівних підприємств Вінниччини (ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод», Вагонне депо Жмеринка ПЗз, ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод», ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», ВАТ «Маяк», ВАТ «Термінал»), які функціонують з 1990 р. до даного часу, що є підставою для оцінювання за згаданими методичними підходами (табл. 3.1). Отже, з точки зору наведених в авторському тлумаченні критеріїв оцінювання, про ефективність регуляторної політики в Україні в період 1991–2010 рр. також стверджувати проблематично у економічному (ефективність зменшилася на 141,63 %), у соціальному (зменшилася на 76%), в організаційному (зменшилася в 12,6 разів) контексті.

Отже, постає питання, яким за своєю логікою повинен бути вплив держави на економічну поведінку вітчизняних підприємств. 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 [122] (рис. 3.2).

Таблиця 3.1

Оцінювання зміни ефективності функціонування галузі машинобудування
Вінниччини впродовж 1990-2010 рр. (за даними 6 підприємств)*

Показники	1990 р.	2010 р.	Кінцевий висновок
Кількість працюючих	6664	<u>2285</u> 1606**	Соціальна ефективність зменшилася на 76%
Рентабельність виробничої діяльності, %	18,4	-7,66	Економічна ефективність зменшилася на 141,63 %
Співвідношення адмінперсоналу до працівників, задіяних у виробництві	0,009	0,114	Організаційна ефективність зменшилася у 12,6 разів

Примітки: * – авторські дослідження за даними підприємств – об’єктів дослідження;

** – в обрахунку на повний робочий день.

Розкриємо зміст існуючих теорій державного регулювання детальніше з метою висвітлення того, наскільки вони є адекватними висвітлити ситуацію у вітчизняному машинобудуванні. Загалом відокремлюють теорії суспільного інтересу (теорія суспільного інтересу і уточнений варіант теорії суспільного інтересу), теорії приватного інтересу (економічна теорія регулювання і теорія рентоорієнтованої поведінки) та синтетичні теорії регулювання (теорія захоплення регулятора і неінституційний підхід). Теорія суспільного інтересу, яка асоціюється із роботами [126–131], ґрунтується на визнанні необхідності (суспільної доцільності) регулювання економіки у випадку недосконалості (провалу) ринку, що пояснюється такими моментами: 1) недосконалістю конкуренції; 2) незбалансованістю ринку; 3) відсутністю ринку; 4) небажаними результатами функціонування ринку [122, с.14].

Слід зазначити, що в даному випадку не проводимо принципів відмінностей між зазначеною теорією і уточненим варіантом теорії суспільного інтересу [119; 132–140], де доцільність регулювання економіки у випадку недосконалості ринку пов’язується із оцінюванням витрат на регуляції у кожному конкретному випадку регулювання і вже на цій основі робиться висновок про її необхідність.

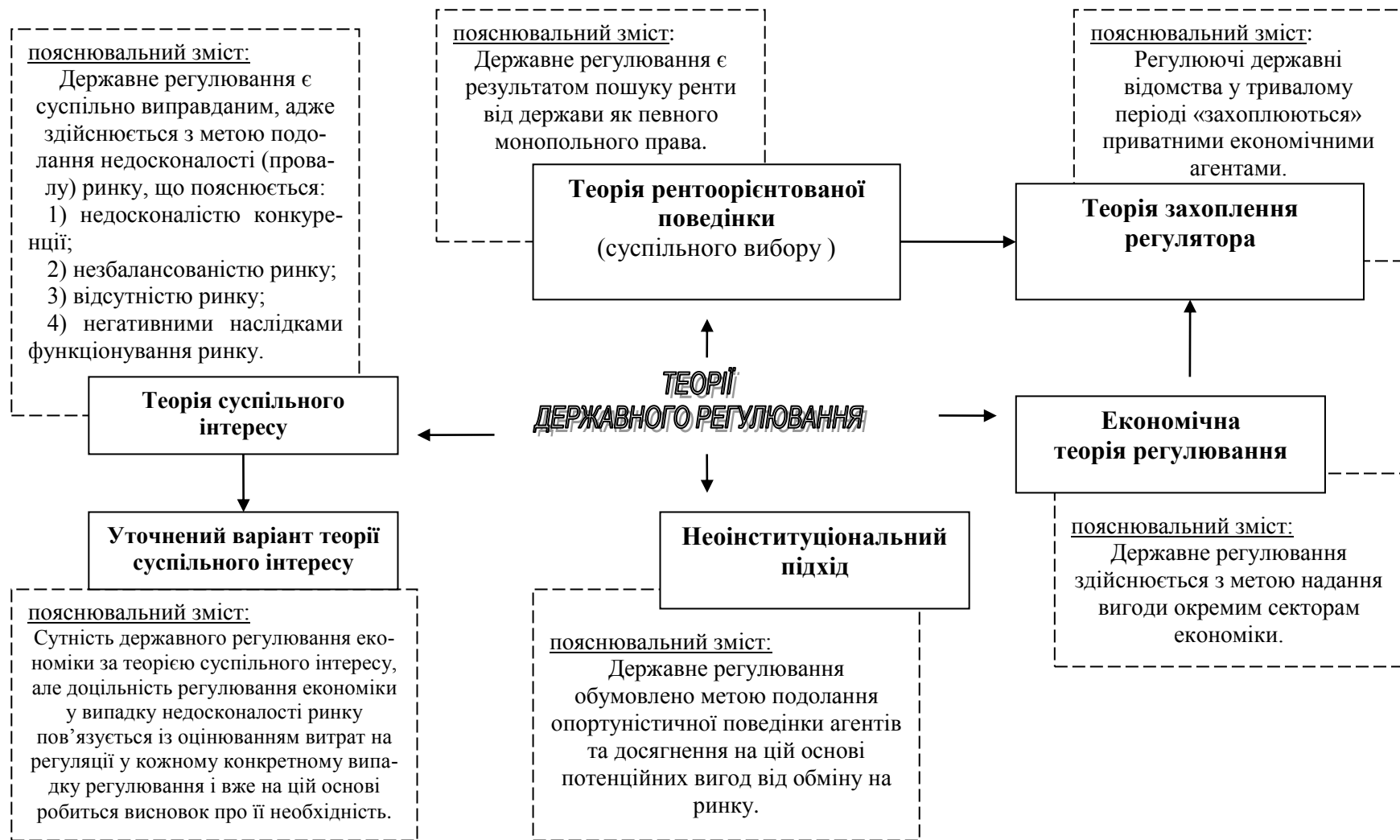


Рис. 3.2. Зміст основних сучасних теорій державного регулювання (узагальнення і аналітичне трактування робіт [119; 122; 126–159])

Наступна група теорій представляє собою окрему парадигму, яка розглядає регулювання насамперед із точки зору суб'єктивного фактору впливу бізнесу на таке регулювання, тобто трактує регулювання як засіб реалізації деяких приватних інтересів (окремих компаній, груп бізнесменів або державних службовців): економічна теорія регулювання [141–147] – розглядає регулювання через призму надання вигоди окремим секторам економіки; теорія рентиорієнтованої поведінки [148–150] – через пошук ренти, яка представляє собою політичну діяльність індивідів і груп, які витрачають обмежені ресурси для отримання від держави певних монопольних прав.

Проміжну позицію між теоріями суспільного та приватного інтересу займають синтетичні теорії регулювання, які допускають двоїсте пояснення регуляцій: теорія захоплення регулятора, описана у працях [151–155], ґрунтується на тому постулаті, що регулюючі державні відомства, переслідуючи в початковому періоді свого створення цілі підвищення суспільного добробуту, згодом «захоплюються» приватними економічними агентами, поведінку яких вони покликані регулювати; неоінституційний підхід [156–159], за якого державне регулювання обумовлено метою подолання опортуністичної поведінки агентів та досягнення на цій основі потенційних вигод від обміну на ринку.

Адекватність зазначених теорій, очевидно, ґрунтується на підтвердженні їх пояснювальних положень на практиці. Як ми особисто переконалися, існує специфіка машинобудування і підприємств галузі, яка обумовлює рівень підтвердженості суті регулювання одними теоріями, і не підтверджується іншими.

Насамперед відзначимо про неадекватність державного регулювання вітчизняного машинобудування за теорією захоплення регулятора та теорією рентиорієнтованої поведінки. Ця ситуація пояснюється тим, що в силу низької рентабельності, машинобудування поки що не стало привабливим об'єктом для пошуку ренти від держави, інвестування та створення – як логічного результату інтенсивного і ефективного інвестування – фінансово-промислових груп, здатних до захоплення регулятора. Окрім того, за нашими спостереженнями, відсутніми в Україні є випадки боротьби із опортуністичною поведінкою

власників і вищого менеджменту з боку суспільства (уряду, місцевої, регіональної влади) у тому разі, коли такі призводили до негативних суспільних наслідків, що не підтверджує регулювання на принципах неоінституціонального підходу. Однак, вважаємо, що методологія державного регулювання вітчизняного машинобудування у позитивістському тлумаченні реально представлена не однією теорією, а синтезом окремих елементів теорії суспільного інтересу та економічної теорії регулювання. Це пояснюється наступними реаліями: по-перше, державне регулювання з позиції економічної теорії регулювання здійснюється з метою надання вигоди всім підприємствам окремих галузей машинобудування без відсутньої, але необхідної, на наш погляд, диференціації; по-друге, з позиції теорії суспільного інтересу – подолання зазначених недоліків, пов'язаних із функціонуванням машинобудівних підприємств у ринковій економіці, здійснюється лише декларативно.

Підсумовуючи викладене щодо реалій державного регулювання вітчизняного машинобудування та адекватності розкритих теорій державного регулювання економіки на практиці, вважаємо за доцільне представити власну позицію відносно концепції державного регулювання економічної поведінки машинобудівних підприємств. Насамперед відзначимо, що на сьогодні (як зазначено вище) і у майбутньому жоден із наведених теоретичних підходів до обґрунтування ідеології державного регулювання економіки не здатен відтворити практику ведення і реалізації всієї різноманітності регуляцій. Це свідчить про те, що пояснення змісту, цілей, завдань, всієї філософії регулювання має комплексний, складний характер. Останнє обумовлено унікальністю кожної конкретної ситуації, неоднорідністю суб'єктів ринку і держави, а також особливостями України, суспільної ментальності, економічної еволюції суспільства за останні десятиліття реформ.

Окрім того, розкривши потенціал інструментів державного регулювання, визначили, що державне регулювання спроможне не лише скоординувати дії і діяльність економічних агентів підприємства для здійснення виробничоорієнтованої поведінки, але й створити сукупність правових заходів та нормативних правил для формування належних умов функціонування машинобудівних підприємств, а саме –

подолати недосконалість вітчизняного ринку машинобудування (за рахунок регулювання діяльності конкурентів в галузі машинобудування). В даному разі розглядаємо регуляції економічної поведінки машинобудівних підприємств, які функціонують на реальному ринку, таким чином: об'єктом регуляції є як підприємства, так і ринки, на яких такі підприємства функціонують. Усе вищевикладене сформува-ло авторське трактування державного регулювання економічної поведінки підприємств як сукупність правових заходів та нормативних правил поведінки економічних агентів підприємства та його конкурентів для реалізації цілей соціально-економічної політики держави. Водночас, передбачаємо, що основною метою соціально-економічної політики держави в розрізі економічної поведінки підприємств машинобудування є формування високоефективного вітчизняного машинобудування за рахунок виробничоорієнтованої моделі поведінки машинобудівних підприємств, адаптованої до вимог ринку. Наведені трактування позицій автора розглядають державне регулювання безумовно як позитивний фактор, що виключає можливість опортуністичних дій органів державної влади, які формують і відповідають за реалізацію соціально-економічної політики держави. Адже в протилежному випадку державне регулювання втрачає своє призначення.

В контексті даного розгляду вважаємо, що державне регулювання повинно здійснюватись за трьома теоріями, визнаними як адекватні: уточненим варіантом теорії суспільного інтересу, неоінституціональним підходом та економічною теорією регулювання. Адже регулювання повинно передбачати водночас як подолання дисфункцій ринку (уточнений варіант теорії суспільного інтересу), так і реагувати на опортуністичні дії власників і вищого менеджменту у тому разі, коли такі призводять до негативних суспільних наслідків (неоінституціональний підхід), що у кінцевому результаті повинно реалізовуватись через надання (створення) вигідних умов для машинобудування (економічна теорія регулювання).

Отже, формуючи механізми та інструменти стимулювання виробничоорієнтованої поведінки на засадах синтезу теорії контрактних відносин і теорії державного регулювання, вважаємо, що державне регулювання за неоінституціональним підходом є необхідною умовою

для реалізації вищеописаних контрактних відносин між власником і менеджерами, основною метою яких і є намагання подолати опортуністичні дії вищого менеджменту. Водночас забезпечення контрактних відносин між органами державної влади і фінансовими інститутами, між власником і постачальниками не можливе без державного регулювання за економічною теорією регулювання, так як її положення відзначають необхідність надання вигоди окремим секторам економіки. В даному разі це пропонується реалізувати через надання пільг в оподаткуванні та отриманні кредитних ресурсів за пільговими ставками. Окрім того, укладання контракту між органами державної влади і власником передбачає поєднане використання державних регуляцій економічної теорії регулювання (надання податкових пільг для виробничоорієнтованих підприємств) та неінституціонального підходу (подолання опортуністичних дій власника шляхом введення у дію правових і економічних санкцій).

Зазначимо, що необхідність державного регулювання за уточненим варіантом теорії суспільного інтересу обумовлена потребою подолання недосконалості ринку машинобудівної продукції насамперед в таких проявах як: незбалансованість ринку, відсутність ринку, небажані результати функціонування ринку, що в свою чергу забезпечить формування відповідних правових заходів та нормативних правил регулювання поведінки конкурентів підприємств.

Відсутність концентрації уваги на такому недоліку недосконалості ринку як недосконалість конкуренції обґрунтована тим, що детальне аналізування особливостей і зміни середовища функціонування машинобудівних підприємств впродовж зазначеного періоду засвідчило про відсутність підтвердження як масового (істотного) явища недосконалості конкуренції на ринку машинобудівної продукції у тому трактуванні, як це наведено у [122], а саме – як існування домовленостей між виробниками (продавцями), спрямоване на обмеження конкуренції за рахунок фіксації цін, розподілу ринку та ін. *(на відміну від класичного трактування «недосконалої конкуренції» Дж. Робінсон, як порушення і втрата нормального стану рівноваги конкурентної господарської системи та зростання «експлуатації» найманої праці [137])*. Відтак, автору не вдалося встановити істотної ролі монополь-

ної домовленості між машинобудівними підприємствами. Це можна пояснити цілим рядом 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 окремих груп підприємств.

Фактор незбалансованості вітчизняного ринку, навпаки, залишається 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, що безпосередньо обумовило як історичний факт частину остаточно втрачених капітальних активів, знецінення людського капіталу, руйнування мотивацій, виключно високих втрат у широкому тлумаченні 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» (руйнівної 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, а також значні коливання рівня цін.

Із зазначеного вище щодо надлишкової конкуренції безпосередньо впливає важливість, об'єктивність існування ефекту відсутності досконалого ринку, прояв якого розглядається автором через тенденції згорання ринку високотехнологічної і якісної продукції машинобудування вітчизняного виробництва; у літературі подібні явища отримали назву «відбору, що погіршується» або «прихованої інформації» [138].

Четвертий згаданий вище сценарій прояву недосконалості ринку – небажані результати функціонування ринку – має 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 [139], де бажання дотримуватися моральних критеріїв реформування призводить до обмеження (зменшення) суто економічної ефективності. Звертаємо увагу на тому, що П. Мілгром та Дж. Робертс [140] наводять 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 результаті. Дотримуємось цієї точки зору з тієї позиції, що сценарій розвитку за виробничоорієнтованою поведінкою машинобудівних підприємств представляється вигідним в усіх аспектах.

Підсумовуючи викладене на підставі методологічного аналізу економічної теорії контрактів і теорій державного регулювання, вважаємо за доцільне відтворити узагальнені позиції автора щодо практичного застосування їх положень в контексті механізмів та інструментів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки машинобудівних підприємств (рис. 3.3).

Представлена концепція стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств на засадах використання контрактів та державних регуляцій відтворює узагальнення усіх аспектів щодо узгодження і координації дій економічних агентів підприємства та регулювання діяльності конкурентів для формування належних ринкових умов функціонування машинобудівних підприємств [160].

Відносно окресленого вище положення, що держава зобов'язана підвищувати професійність управлінського персоналу та працівників, то це повинно бути закладено насамперед у соціально-економічній політиці держави.

Доцільно звернути увагу на те, що відображена практична реалізація основних положень теорії контрактних відносин та теорій державного регулювання економіки для здійснення виробничоорієнтованої поведінки є підставою для розробки прикладних засад стимулювання машинобудівного виробництва з врахуванням реалій вітчизняного податкового законодавства та фінансового сектору.



Рис. 3.3. Практична реалізація використання контрактів як механізмів та регуляцій як інструментів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств (власна розробка автора)

Відтак, перш за все у виробничоорієнтованій поведінці повинна бути зацікавлена держава, що проектується в укладання контракту органів державної влади із власником підприємства на предмет функціонування за цією моделлю поведінки. Попередньо визначались умови, за яких власник буде вмотивований здійснювати виробничоорієнтовану поведінку. Нагадаємо, що цією умовою є норма віддачі витрат, вищий рівень якої і обумовлює вибір моделі поведінки. Однак, за існуючих реалій у вітчизняній промисловості здійснення виробничоорієнтованої поведінки найчастіше супроводжується значно меншою нормою віддачі витрат, ніж здійснення змішаної або рентоорієнтованої поведінки. Відтак, за власним бажанням лише незначна частина власників буде здійснювати виробничоорієнтовану поведінку, яка поки що, на жаль, зазвичай не забезпечує найбільшу фінансову вигоду. Саме тому є необхідність втручання держави у формування стимулів для власників у здійсненні виробничоорієнтованої поведінки.

Основою для розробки окреслених спонукальних чинників, на наш погляд, є корегування податкового навантаження на підприємства, згідно із затвердженим Податковим кодексом України від 2.12.2010 р. (із змінами від 23.12. 2010 р.) [161]. Зазначимо, що погодження власника із пропозицією органів державної влади щодо здійснення виробничоорієнтованої поведінки у вигляді відповідного контракту повинно забезпечити пільгове оподаткування прибутку цієї категорії підприємств. Зокрема, вважаємо за доцільне залишити «податкові канікули» для виробничоорієнтованих підприємств суднобудівної, літакобудівної промисловості (звільнення від оподаткування прибутку строком на 10 років та звільнення від сплати земельного податку строком на 6 років) та підприємств машинобудування для агропромислового комплексу (звільнення від оподаткування прибутку строком на 10 років). Крім цього, підтримуємо позицію щодо застосування ставки 0% на період з 1 квітня 2011 р. до 1 січня 2016 р. для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів звітного податкового періоду нарастаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати,

розмір якої встановлено законом, та які відповідають одному із таких критеріїв: 1) діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або всіх, якщо менше трьох років), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб; 2) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності цим Кодексом та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб [161, с. 164].

Проте, як свідчить практика (результати наших досліджень), зазвичай ці підприємства функціонують за змішаної або рентоорієнтованою поведінкою. Відносно виробничоорієнтованих підприємств інших галузей машинобудування, то пропонуємо здійснювати оподаткування їх прибутку аналогічно оподаткуванню прибутку підприємств при впровадженні енергоефективних технологій, а саме звільнити від оподаткування 80% прибутку цих підприємств із зазначенням строку дії – 5 років (цей термін дії є випробувальним із подальшою видозміною за результатами функціонування підприємств). Ця позиція, з одного боку не пропонує звільнення від оподаткування зазначених підприємств, що стане зайвим тягарем для державного бюджету, а з іншого боку забезпечить послаблення податкового навантаження, що необхідне для їх виробничого становлення та розвитку.

Окремо слід розглянути ситуацію, коли власник не погоджується із пропозицією органів державної влади щодо здійснення виробничоорієнтованої поведінки, і підприємство функціонує за моделлю змішаної або рентоорієнтованої поведінки. Це, як неодноразово доведено у дисертації, не може сприяти у перспективі безпечному та ефективному розвитку. Проте, вважаємо, що для підприємств змішаної поведінки протягом декількох років (5 років) не слід вводити посилення податкового навантаження, адже обрана модель поведінки може бути тимчасовою, перехідною і бути скоріше результатом функціонування в нестабільному правовому, економічному та фінансовому середовищах, аніж чітко визначеною стратегією. Зауважимо, що період стро-

ком на п'ять років обраний як період формування остаточної позиції власника щодо вибору моделі економічної поведінки підприємства.

Водночас позиція автора полягає в тому, що для підприємств рентоорієнтованої поведінки є доцільним посилення податкового навантаження. Перш за все, вважаємо за необхідне скасувати «податкові канікули» для рентоорієнтованих підприємств суднобудівної, літакобудівної промисловості та підприємств машинобудування для АПК, адже їх діяльність явно відображає опортуністичну поведінку власника, не пов'язану із інтересами підприємства як виробничого комплексу. Відносно рентоорієнтованих машинобудівних підприємств інших видів діяльності, то, провівши ґрунтовне вивчення Податкового кодексу України, вважаємо необхідним внести такі податкові корективи:

- залишити ставку податку на прибуток в розмірі 23% без подальшого зменшення з 1.01.2012 р.;

- збільшити коефіцієнт корегування ставки податку за земельні ділянки, які не використовуються для цілей виробництва кінцевої продукції, в діапазонні 1,5-3 залежно від місцезнаходження земельної ділянки за рішенням відповідних сільських, селищних та міських рад.

Запропоновані зміни обумовлені тим, що, по-перше, достатньо необґрунтованим є зменшення податкового навантаження для підприємств, які згортають виробничу діяльність, а, по-друге, можливо, це стимулюватиме власників підприємств до намагання відновити виробничий процес.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що основна мета внесених проектних змін у Податковий кодекс України обумовлена необхідністю відродження або/та стимулювання вітчизняного машинобудівного виробництва на основі виявленої автором диференціації підприємств за критерієм економічної поведінки. Водночас зауважимо, що корегуючі значення ставок та коефіцієнтів встановлені серед визначених нормативів у Податковому кодексі України, тобто пропозиції автора не передбачають докорінної зміни регулятивних норм.

Варто наголосити, що погодження власника із пропозицією органів державної влади і отримання відзначених податкових пільг є визначальною умовою здійснення виробничоорієнтованої поведінки підприємством, але не єдиною. Наступним етапом є згода фінансових інсти-

тутів, менеджерів, працівників та постачальників із пропозиціями власника підприємства. Зосередимось більш детально на кожній пропозиції окремо.

Очевидним є необхідність доступу до зовнішніх фінансових ресурсів для функціонування та подальшого розвитку вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу. Проте, без допомоги фінансових інститутів ці підприємства не здатні здійснювати або відновлювати виробничий процес за рахунок власного капіталу, якого є вкрай недостатньо з огляду на невисокий рівень та негативну тенденцію зміни його величини. Досліджуючи кредитну політику сучасних банківських установ (Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Приватбанк, Укрексімбанк, ОТП Банк, Альфа-Банк, ВТБ Банк та ін.), визначили основні види та умови надання кредиту для суб'єктів малого і середнього бізнесу:

- види кредиту: овердрафтне кредитування, кредит на поповнення обігових коштів, кредит на придбання обладнання/спецтехніки, кредит на придбання комерційної нерухомості, кредит на придбання транспортних засобів, кредит під депозит;

- процентні ставки за кредит: 15,4 – 24% річних у грн., 7,3 – 17% річних у дол. США, 7,3 – 17% річних у євро;

- авансовий внесок: 20 – 35%.

Зазначені реалії банківського кредитування засвідчують про достатньо обмежені можливості вітчизняних машинобудівних підприємств користуватись зазначеними кредитами на окреслених умовах. Це підтверджується дослідженнями і інших науковців, зокрема, О. Г. Мельник, яка, розкриваючи невигідні умови надання фінансових ресурсів підприємствам машинобудування, відзначає підвищенні кредитні відсотки (до порівняння у країнах ЄС кредитні ставки є нижчими у 4–6 разів); перевищення вартості заставного забезпечення над обсягом кредитування у 2–3 рази; наявність неофіційних платежів (за отримання банківських кредитів (т.зв. «відкатів»)), які сягають до 10% обсягів кредиту, що накладає на підприємство додатковий фінансовий тягар [162, с. 185]. Окрім того, більшість досліджуваних підприємств відноситься до підприємств достатньо низького рівня кредитоспро-

можності (класу «Г» та «Д») [163], що фактично свідчить про недоступність для їх функціонування кредитних ресурсів.

Відтак, враховуючи наведену аргументацію, підприємствам, які функціонують за моделлю виробничоорієнтованої поведінки, необхідно надавати кредитні ресурси за пільговими ставками. Це і є предметом укладання контракту власника із фінансовими інститутами. В контексті пільгових ставок та умов пропонуємо: зменшити кредитні відсотки до 14% річних у грн. та 12% у іноземній валюті (у відповідності до вартості кредитів НБУ: 13,5 % річних у грн., 11,6% у іноземній валюті); зменшити авансовий внесок в розмірі 10–20%; відкорегувати вартість заставного майна у відповідності до вартості кредиту та ліквідувати практику наявності неофіційних платежів. Окрім цього, низький рівень кредитоспроможності підприємств вітчизняного машинобудування повинен не враховуватись банківськими установами і при виникненні втрат за кредитами цих підприємств відшкодовуватись за рахунок сформованих НБУ резервів для цих потреб. Безумовно це досягатиметься за умови адміністративного регулювання НБУ діяльності фінансових установ [164] щодо окреслених положень та створенні відповідної мотивуючої пропозиції від органів державної влади до банківських установ для погодження із сукупністю запропонованих пільгових умов.

Отже, в результаті погодження фінансових інститутів із пропозицією власника підприємство буде отримувати пільгове кредитування на здійснення виробничоорієнтованої поведінки, а фінансові інститути, в свою чергу, – здійснювати оподаткування прибутку від цих операцій за пільговою системою (оподаткувати лише 80% прибутку від зазначених операцій) та формування НБУ резервів для покриття можливих втрат за цими кредитами. Проте в разі не укладання зазначеного контракту машинобудівні підприємства будуть отримувати кредитні ресурси на загальних умовах, а фінансові установи функціонуватимуть без запропонованих мотивуючих пропозицій. Водночас, вважаємо за доцільне застосувати до цих банківських установ адміністративні заходи

впливу відповідно до положень закону України «Про банки і банківську діяльність» [165]: встановлення підвищених економічних нормативів; накладання штрафів на керівників банку у розмірі до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або на банки у розмірі до 1% від суми зареєстрованого статутного фонду.

Вважаємо, що укладання контракту власника підприємства із менеджерами на здійснення виробничоорієнтованої поведінки забезпечить ефективне управління виробничоорієнтованою поведінкою за рахунок високопрофесійних та управлінських здібностей, досвіду та вмінь менеджерів. В протилежному випадку підприємство вимушене за існуючих реалій здійснювати змішану, рентоорієнтовану або неефективну виробничоорієнтовану поведінку.

Продовжуючи розглядати механізми стимулювання та забезпечення виробничоорієнтованої поведінки, доцільно відзначити, що укладання контракту власника підприємства із працівниками на здійснення виробничих послуг та виробництва продукції адекватно до високого рівня професійності буде одним із гарантів функціонування підприємства за моделлю виробничоорієнтованої поведінки. За відсутності даного контракту, напевно, спостерігатиметься ситуація аналогічна не ухваленню попереднього контракту, тобто здійснення підприємством змішаної, рентоорієнтованої або неефективної виробничоорієнтованої поведінки. З позиції працівників, ухвалення ними зазначеного контракту сприятиме досягненню підвищеного рівня заробітної плати, реалізації соціальних програм. За протилежної ситуації – працівників очікує існуючий рівень заробітної плати (за оптимістичного варіанту), або нетривалий період роботи на підприємстві із зниженням заробітної плати, або взагалі звільнення, тобто альтернативи практично відсутні.

З огляду на відзначені положення, зосередимось на укладанні контракту власника із постачальниками на отримання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів високої якості для забезпечення безперервного виробництва. При укладанні цього контракту підприємство

буде здатне здійснювати виробничоорієнтовану поведінку з огляду на забезпеченість сировинними ресурсами. Водночас постачальники отримають стабільність придбання сировини та взаємовигідність угод. Проте, при неухвалені пропозиції постачальниками підприємство функціонуватиме за моделлю змішаної, рентоорієнтованої або неефективної виробничоорієнтованої поведінки, а постачальники втрачатимуть потенційно вигідного споживача своєї продукції та послуг.

Відтак, наведені дослідження виявили і узагальнили позитивні та негативні наслідки при укладанні або не укладанні відповідного контракту для кожного із економічних агентів підприємства. Слід підкреслити, що за всіх варіативних ситуацій запропоновані пропозиції побудовані на отриманні вигоди всіма сторонами контрактних відносин, що є найбільш досконалим сценарієм за теорією ігор. Як загальний результат, автором розроблено алгоритм стимулювання виробничоорієнтованої поведінки машинобудівних підприємств на засадах формування контрактних відносин та удосконалення державних регуляцій з врахуванням реалій сьогодення (рис. 3.4).

За представленим алгоритмом стимулювання функціонування машинобудівних підприємств за виробничоорієнтованою поведінкою відображено, за яких контрактних відносин, за якого характеру державного регулювання та за якого порядку дій буде стимулюватись або відновлюватись діяльність виробничоорієнтованих підприємств. З іншого боку, описано перспективи підприємств змішаної та рентоорієнтованої поведінки.

Підсумовуючи викладене, вважаємо, що використання контрактів (як внутрішніх механізмів узгодження і координації дій економічних агентів підприємства) та державних регуляцій (як зовнішніх інструментів формування нормативних правил поведінки конкурентів і учасників економічних відносин) забезпечить стимулювання виробничоорієнтованої поведінки машинобудівних підприємств та відновлення їх потужного виробничого розвитку.

3.2. Модель виробничоорієнтованої поведінки підприємств з урахуванням вимог безпеки розвитку

Функціонування машинобудівних підприємств за моделлю виробничоорієнтованої поведінки є необхідною умовою досягнення безпеки функціонування та розвитку машинобудівних підприємств. Адже як доведено за попередніх досліджень функціонування машинобудівних підприємств за моделлю змішаної поведінки може забезпечити безпеку розвитку, але у короткостроковому періоді, а надалі будуть спостерігатись перманентні зміни у стані безпеки. Відносно функціонування підприємства за моделлю рентоорієнтованої поведінки, то стан безпеки і рентоорієнтована поведінка є взагалі несумісними поняттями.

Відтак, за основу моделі економічної поведінки підприємства, функціонування за якою спроможне забезпечити безпеку його розвитку, обираємо саме модель виробничоорієнтованої поведінки. Окрім того, визначимо модель виробничоорієнтованої поведінки, побудовану не за реальними даними, і не абстрактно-теоретичну модель, яка використовується для навчальних і суто теоретичних цілей, а конкретно-теоретичну, яка застосовується і для практичних цілей (рис. 3.5).

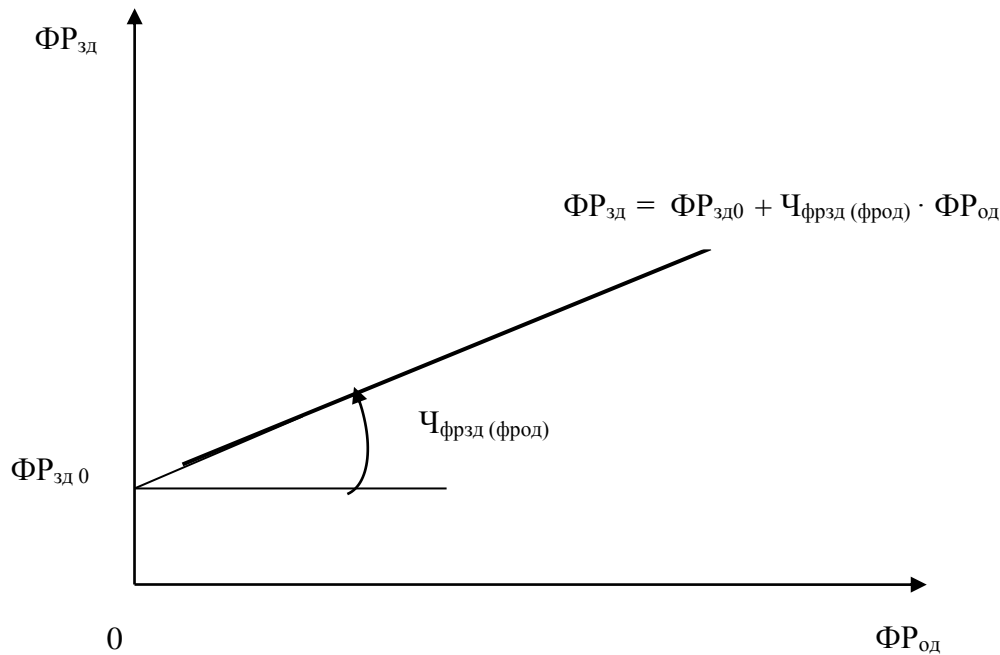
Насамперед, нагадаємо, що математична інтерпретація моделі виробничоорієнтованої поведінки визначена як лінійне рівняння регресії:

$$y = a_0 + a_1x, \quad (3.1)$$

де y – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (ΦP_{zd});

x – фінансовий результат від основної діяльності (ΦP_{od}).

Наведений взаємозв'язок є результатом гіпотези, що загальний фінансовий результат промислового підприємства формується насамперед за рахунок фінансового результату від основної діяльності і здійснення виробничоорієнтованої поведінки є відображенням тісного прямолінійного взаємозв'язку окреслених показників.



Умови досягнення безпеки розвитку:

1. $\Phi P_{зд}(\Phi P_{од}=0) > 0$;
2. $\chi_{фрзд(фрод)} > 1$;
3. вісь ординат ($0 \Phi P_{зд}$) \searrow лінію регресії ($\Phi P_{зд}$)

Рис. 3.5. Графічне зображення економічної інтерпретації конкретно-теоретичної моделі виробничоорієнтованої поведінки підприємства, яка відображає безпеку розвитку (власна розробка автора)

Зазначимо, що при графічному відображенні економічної інтерпретації конкретно-теоретичної моделі виробничоорієнтованої поведінки підприємства використовуємо традиційне математичне розташування осей координат. Надалі виконуємо якісний аналіз згідно із методологією І.Б. Скворцова [166]. Оскільки на осі ординат (y) розміщені значення «фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування», то точку перетину (a_0) графіка з цією віссю позначаємо як $\Phi P_{зд0}$ – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, коли фінансовий результат від основної діяльності прямує до нуля, а саме, коли виробничі процеси відсутні на підприємстві. Окрім того, необхідно визначити економічний зміст показника (a_1), що відповідатиме значенню «тангенса кута нахилу графіка» або «тангенціального числа». Зазначимо, що в статистиці цей показник є коефіцієнтом регресії, який показує на скільки зміниться результативна ознака

при зміні факторної ознаки на одиницю, в даному випадку на скільки зміниться фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування при зміні фінансового результату від основної (виробничої) діяльності на одиницю. Виходячи із зазначеного цей показник вважаємо за доцільне називати як чутливість зміни фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування від зміни фінансового результату від основної (виробничої) діяльності на одиницю в абсолютному вираженні ($\mathcal{C}_{\text{фрзд (фрод)}}$):

$$a_1 = \dot{\Phi P}_{\text{зд}} = \mathcal{C}_{\text{фрзд(фрод)}} = \frac{d \Phi P_{\text{зд}}}{d \Phi P_{\text{од}}} = \frac{\Delta \Phi P_{\text{зд}}}{\Delta \Phi P_{\text{од}}}, \quad (3.2)$$

де $\dot{\Phi P}_{\text{зд}}$ – миттєве (граничне) значення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування;

$d \Phi P_{\text{зд}}$ – диференціал (приріст) фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування;

$d \Phi P_{\text{од}}$ – диференціал (приріст) фінансового результату від основної діяльності;

$\Delta \Phi P_{\text{зд}}$ – зміна фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування;

$\Delta \Phi P_{\text{од}}$ – зміна фінансового результату від основної діяльності.

Розкривши зміст показників, які описують модель виробничоорієнтованої поведінки, записуємо загальний вигляд лінійного парного рівняння регресії через економічні показники:

$$\Phi P_{\text{зд}} = \Phi P_{\text{зд}0} + \mathcal{C}_{\text{фрзд (фрод)}} \cdot \Phi P_{\text{од}} \quad (3.3)$$

Перевагою цього виразу є те, що всі позначення є конкретними економічними показниками, які можна досліджувати та визначати для промислових підприємств різних видів економічної діяльності.

Визначивши загальний вигляд моделі виробничоорієнтованої поведінки, необхідно виявити і відокремити, за яких умов вона спроможна відтворити безпеку розвитку підприємства. При цьому нагадаємо,

що за авторською методикою оцінювання економічної безпеки визначена сукупність показників та встановлені чіткі фіксовані межі їх значень: $ЧП > 0$, $K_{зн} \leq 0,5$; $I_{чпр} \geq 1,0$ або < 1 за умови $I_{Кзн}^* < 1$; $K_{п} \geq 1,5$; $I_{чд} \geq 1,0$. Отже, обґрунтуємо умови досягнення безпеки розвитку, які повинні відображатися у моделі виробничоорієнтованої поведінки підприємства (див. рис. 3.5), у відповідності до вищенаведених обмежень.

Насамперед, зазначимо, що $\Phi P_{зд0}$ повинен мати позитивне значення, так як це є прямим відображенням наявності чистого прибутку. Водночас лінія регресії, яка графічно представляє модель виробничоорієнтованої поведінки, не повинна перетинати вісь ординат ($0 \Phi P_{зд}$), так як в протилежному випадку їх перетин буде характеризувати відсутність виробничої діяльності $\Phi P_{од} = 0$. Окрім того, чутливість зміни фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування від зміни фінансового результату від основної діяльності на одиницю в абсолютному вираженні повинна бути більше одиниці. Адже це свідчить про отримання прибутку і від інших видів діяльності, крім виробничої, що і повинно спостерігатись. Поряд із цим, позитивне значення $\Delta \Phi P_{зд} (\Delta \Phi P_{од})$ відображає позитивну зміну фінансового результату від основної діяльності ($\Delta \Phi P_{од}$), що водночас забезпечує досягнення фіксованої межі індексу чистого доходу від реалізації: $I_{чд} \geq 1,0$ (за умови не зменшення собівартості реалізованої продукції, що є малоймовірним). Відносно відображення у моделі виробничоорієнтованої поведінки досягнення фіксованих меж коефіцієнта зносу, індексу чисельності працівників та коефіцієнту покриття, то відзначимо, що ці показники безпосередньо впливають і визначають рівень фінансового результату від основної діяльності та загального фінансового результату.

Узагальнення розроблених та обґрунтованих положень в монографії відокремило сукупність математично відображених залежностей та вимог до моделі економічної поведінки підприємства, яка спрямована на забезпечення безпеки його розвитку, що описується виразом:

$$\left\{ \begin{array}{l}
 \Phi P_{зд} = \Phi P_{зд0} + \chi_{\Phi P_{зд}(\Phi P_{од})} \cdot \Phi P_{од} \rightarrow r \geq 0,9, \\
 \Phi P_{зд0} > 0; \Phi P_{од} > 0; \chi_{\Phi P_{зд}(\Phi P_{од})} > 1, \\
 P_6 = f(\text{ЧП}, K_{зн}, I_{чпр}, K_{п}, I_{чд}), \quad (3.4) \\
 K_{зн} \leq 0,5; 1,0 \leq I_{чпр} < 1,0 \text{ за умови } I_{K_{зн}}^* < 1; K_{п} \geq 1,5; I_{чд} \geq 1,0; \text{ЧП} > 0 \rightarrow \\
 \text{за умов досконалої конкуренції та стабільності в країні,} \\
 K_{зн} \leq \bar{K}_{зн}; \bar{I}_{чпр} \leq I_{чпр} < \bar{I}_{чпр} \text{ за умови } I_{K_{зн}}^* < 1; K_{п} \geq 1,0; I_{чд} \geq \bar{I}_{чд}; \text{ЧП} > 0 \rightarrow \\
 \text{за умов нестабільності зовнішнього середовища,}
 \end{array} \right.$$

де P_6 – рівень економічної безпеки підприємства.

Усе викладене відносно вимог до моделі виробничоорієнтованої поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку має відображення і підтверджується на прикладі ДП «Вінницятрансприлад», економічна поведінка якого протягом 2005–2010 рр. забезпечила безпеку його розвитку (рис. 3.6).

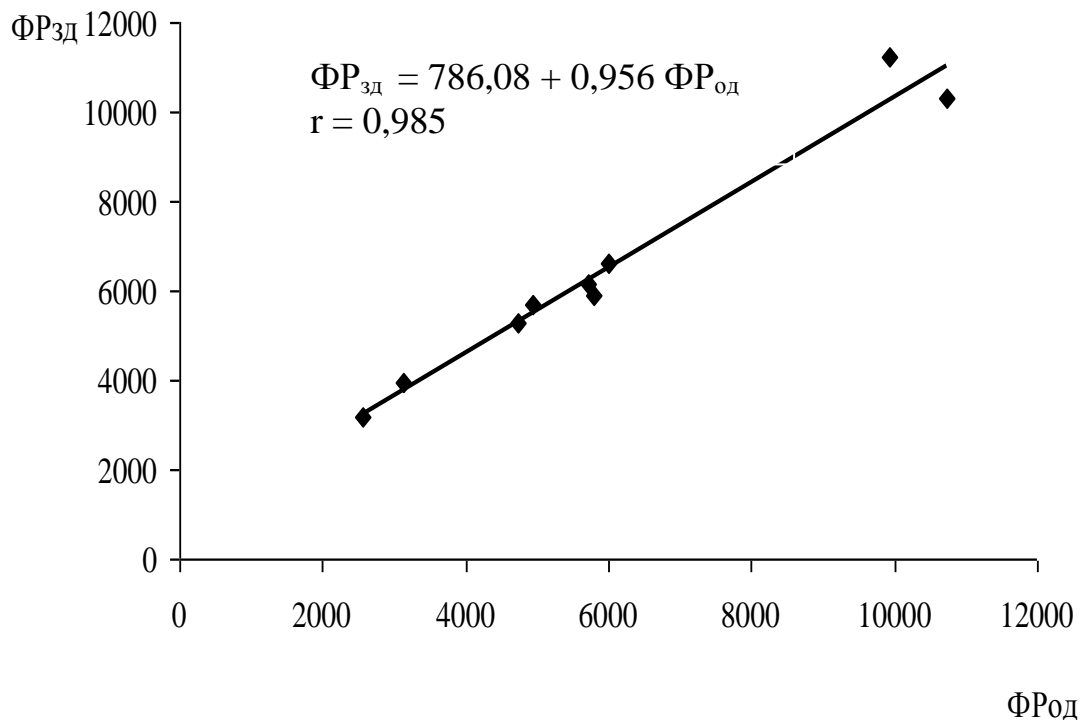


Рис. 3.6. Модель виробничоорієнтованої поведінки ДП «Вінницятрансприлад», яка відображає безпеку розвитку

Отже, модель економічної поведінки безпеки розвитку ДП «Вінницьятрансприлад» (МЕП_{брв}) відповідає усім вищезазначеним критеріям:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Phi P_{зд} = 786,08 + 0,956 \Phi P_{од} \rightarrow r = 0,985 > 0,9, \\ \Phi P_{зд0} = 786,08 > 0; \Phi P_{од} > 0; \chi_{фрзд(фрод)} = 0,956 > 1, \\ K_{зн} = 0,59 < 0,6; I_{чпр} = 0,951 > 0,95; K_{п} = 13,584 > 1,0; \\ I_{чд} = 0,961 > 0,95; \chi_{п} = 7546,0 > 0 \end{array} \right. \quad (3.5)$$

Зауважимо, що серед досліджуваних 57 машинобудівних підприємств економічна поведінка лише зазначеного підприємства спроможна забезпечити безпеку його розвитку. Це є цілком зрозумілим, зважаючи на виявлені тенденції розвитку вітчизняного машинобудування.

Водночас підкреслимо, що згідно із авторською позицією, в основі сутності і, в подальшому, оцінюванні економічної безпеки підприємства є стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, який спрямований на забезпечення незалежності, стабільності, стійкості, здатності до розвитку. Відтак, насамперед визначали стан захисту саме від реальних небезпек (загроз), які є вкрай актуальними на даний момент часу і відображають внутрішній стан і зовнішні умови існування підприємства. Це пояснюється тим, що потенціал захисту сучасних вітчизняних машинобудівних підприємств є достатньо низьким, враховуючи негативні наслідки їх ринкових трансформацій, і як результат визначали здатність підприємств протидіяти хоча б вже існуючим загрозам. Проте вважаємо, що це спроможне забезпечити безпеку в короткостроковій перспективі. В довгостроковій перспективі для забезпечення безпеки розвитку не достатньо концентруватись лише на захисті найбільш актуальних загроз, але й необхідно одночасно створювати плацдарм (умови) для нейтралізації і захисту від потенційних небезпек. Адже поступово спектр загроз може розширится за рахунок появи нових загроз або переходу потенційних небезпек в реальні небезпеки.

Для реалізації окресленої позиції і модель виробничоорієнтованої поведінки повинна відповідати більш підвищеним критеріям задля до-

сягнення і забезпечення безпеки розвитку в довгостроковій перспективі. Узагальнено концепція моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку підприємства в довгостроковій перспективі, представлена на рис. 3.7.

Розкриємо більш детально узагальнені положення щодо сформованої концепції. Відтак, перш за все в основі моделі виробничоорієнтованої поведінки повинна бути не лише виробнича діяльність, а саме виробничий розвиток, який передбачає удосконалення техніки і технологій, організації виробничих процесів та підрозділів. Окрім того, здійснюючи виробничоорієнтовану поведінку, підприємство, на наш погляд, повинно бути відображенням відносно стійкої, цілісної і самостійної соціально-економічної системи, яка інтегрує процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів із одночасним використанням маркетингових, технологічних та відтворювальних інновацій (*концепція підприємства за системно-інтеграційною теорією*). Зауважимо, що крім зазначених вимог, виробничоорієнтована поведінка повинна синтезувати такі типи економічної поведінки: оптимістичний або стабілізаційний, ринковий, стратегічний, соціально-відповідальний або соціально-орієнтований, проактивний.

Відносно наповнення виробничоорієнтованої поведінки такими типами поведінки як: формальний або неформальний; ризиковий або неризиковий; економічна поведінка в умовах чистої монополії, в умовах монополістичної конкуренції, в умовах олігополії, в умовах чистої конкуренції; економічна поведінка боротьби, вичікування, удосконалення, забезпеченості, то це обумовлено специфікою та умовами функціонування підприємства. Відтак, стверджуємо, що при відповідності моделі виробничоорієнтованої поведінки окресленим критеріям вона спроможна забезпечити безпеку розвитку підприємства.

В контексті даного розгляду зауважимо, що сформований потенціал підприємства при функціонуванні за представленою моделлю виробничоорієнтованої поведінки насамперед спрямований на захист від існуючих загроз, що відображає досягнення безпеки в короткостроковій перспективі. При цьому такими загрозами є загрози *в економічній сфері* (недостатній рівень платоспроможності, зниження споживчого попиту на продукцію, спад виробництва, зниження конкурентоспро-

можності вітчизняної продукції, переважання в діяльності управлінських структур особистих інтересів, недосконалість систем і методів управління, відкритість внутрішнього ринку для імпорту, відсутність державного фінансування), у соціальній сфері (низький рівень кваліфікації робітників, недостатній рівень заробітної плати), у науково-технічній сфері (критичний стан основних фондів), у правовій сфері (низька ефективність реальної системи оподаткування, недосконалість правового забезпечення діяльності підприємств), у кримінологічній сфері (криміналізація економіки, свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб органів державної влади).

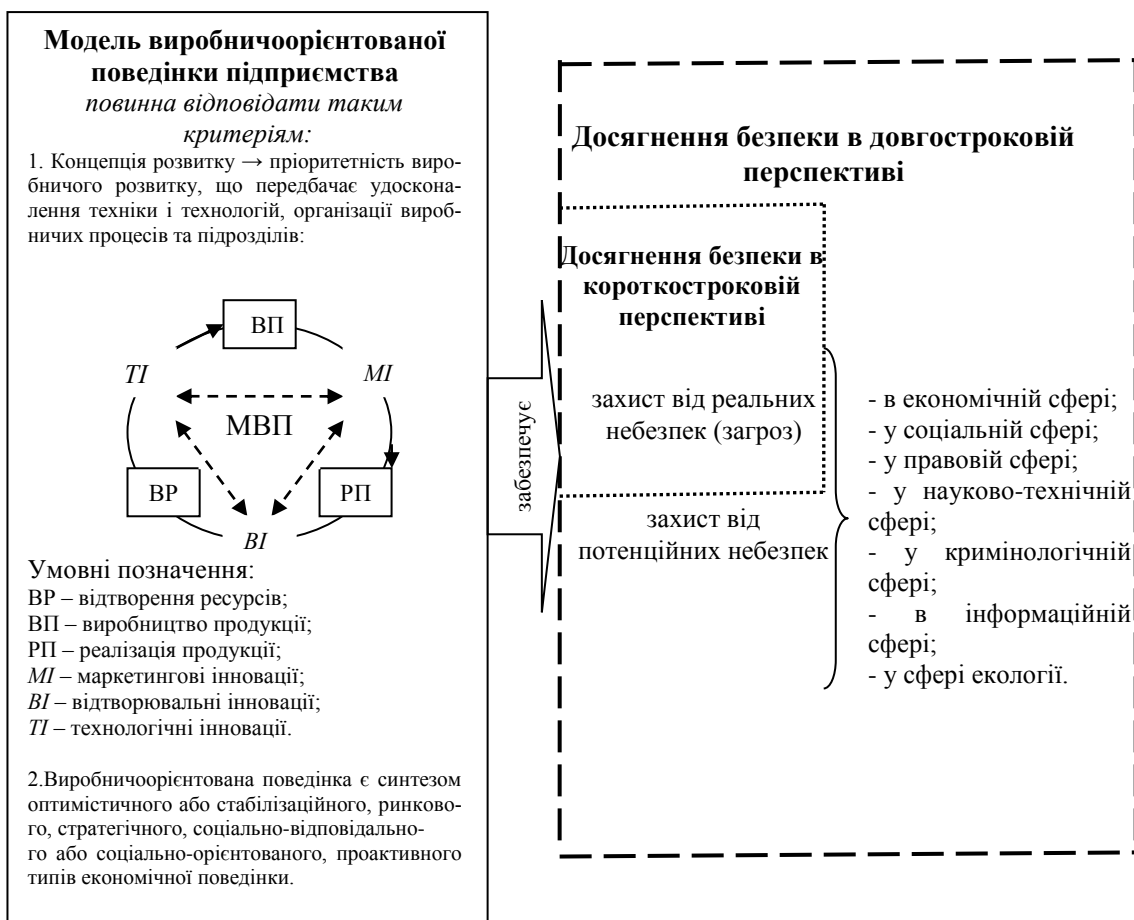


Рис. 3.7. Концепція моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку промислового підприємства в довгостроковій перспективі (власна розробка автора)

Водночас вважаємо, що функціонування машинобудівного підприємства за відображеною моделлю виробничоорієнтованої поведінки (див. рис. 3.7), спроможне забезпечити безпеку розвитку і в довго-

строковій перспективі, що є необхідним згідно із окресленою вище позицією. Зазначене полягає у необхідності одночасного підсилення захисних можливостей підприємства для протидії потенційним небезпекам. В якості останніх виявлені небезпеки у *науково-технічній сфері* (зниження інноваційної активності, техніко-технологічні розробки конкурентів, погіршення стану науково-технічної сфери), *в економічній сфері* (проблема неплатежів, значна частка дебіторської заборгованості, політична та економічна нестабільність держави, відсутність та недостача іноземних інвестицій, зниження інвестиційної активності, велика боргова залежність держави, неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, виробництво аналогічної продукції підприємствами-конкурентами, несприятлива кон'юнктура світового ринку, відсутність досконалого конкурентного ринку, структурна деформація в економіці, нераціональна структура регіонального бюджету), *в інформаційній сфері* (недостатність необхідної зовнішньої інформації, недостатній рівень захисту інформації, що є комерційною таємницею), *у сфері екології* (низький рівень впровадження екологічно безпечних технологій або повна їх відсутність, зростання рівня викидів небезпечних речовин в атмосферу) [167].

Відтак, як результат, розроблено загальну конкретно-теоретичну графічну і аналітичну модель економічної поведінки вітчизняного промислового підприємства, яка відображає його безпеку розвитку за існуючих реалій. Це є модель виробничоорієнтованої поведінки, яка відповідає сукупності певних обґрунтованих вимог. Зазначимо, що сформований загальний вигляд такої моделі дає можливість досліджувати та визначати модель економічної поведінки безпеки розвитку машинобудівних підприємств різних видів економічної діяльності. Окрім того, визначено та представлено концепцію моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку машинобудівного підприємства в довгостроковій перспективі. Ця концепція відображає чіткі критерії, яким повинна відповідати виробничоорієнтована поведінка, для забезпечення захисту підприємства від реальних та потенційних небезпек.

Попередньо отримані результати в методологічному, теоретичному, методичному та аналітичному розрізах виявили доцільність концентрації уваги саме на виробничоорієнтованій поведінці як пріоритетній з позиції безпеки розвитку.

На підставі методологічного аналізу економічної теорії контрактів і теорій державного регулювання розроблено концепцію практичної реалізації використання контрактів (як внутрішніх механізмів узгодження і координації дій економічних агентів підприємства) та державних регуляцій (як зовнішніх інструментів формування нормативних правил поведінки конкурентів і учасників економічних відносин) для стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств і відновлення їх потужного виробничого розвитку. Ця концепція відтворює узагальнення усіх аспектів щодо узгодження і координації дій економічних агентів підприємства та регулювання діяльності конкурентів для формування належних ринкових умов функціонування машинобудівних підприємств.

Розроблено алгоритм стимулювання виробничоорієнтованої поведінки машинобудівних підприємств на засадах формування контрактних відносин та удосконалення державних регуляцій (корегування податкового навантаження на підприємства) з врахуванням реалій вітчизняного податкового законодавства та фінансового сектору. За представленим алгоритмом відображено, за яких контрактних відносин, за якого характеру державного регулювання та за якого порядку дій буде стимулюватись або відновлюватись діяльність виробничоорієнтованих підприємств, а також описано перспективи підприємств змішаної та рентоорієнтованої поведінки.

Визначено та обгрунтовано конкретно-теоретичну модель виробничоорієнтованої поведінки підприємства, яка відображає безпеку його розвитку, в графічному та аналітичному вигляді. Сформовано сукупність математичних залежностей та вимог до зазначеної моделі економічної поведінки. Зауважимо, що загальний вигляд такої моделі дає можливість досліджувати та визначати модель економічної пове-

дінки безпеки розвитку машинобудівних підприємств різних видів економічної діяльності.

Розроблено концепцію моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку машинобудівного підприємства в довгостроковій перспективі. Ця концепція відображає чіткі критерії, яким повинна відповідати виробничоорієнтована поведінка для забезпечення захисту підприємства від реальних небезпек із одночасним формуванням захисного потенціалу для протидії потенційним небезпекам.

ВИСНОВКИ

Монографія спрямована на вирішення актуальної наукової проблеми – розроблення та обґрунтування теоретико-методологічних, методичних та прикладних положень теорії поведінкових моделей пострадянських промислових підприємств. Проведене наукове дослідження дозволяє відокремити певні висновки науково-теоретичного, методичного, концептуального та практичного характеру:

1. Встановлено, що для сучасної економічної теорії (у широкому трактуванні цього терміну) достатньо характерними є елементи хаотичного нагромадження різних поглядів з загальним вектором пошуку нових (або уточнення ролі традиційних) детермінуючих факторів. Звідси можливі ситуації, коли свідчити про прогрес якоїсь групи теорій з огляду на ретроспективу їх формулювання проблематично, а теорії, що можуть бути віднесені до певної змістовної групи теорій, є часто сукупністю відносно незалежних теорій одного проблемного поля (постановки проблеми), коли кожна з теорій має лише елементи об'єктивності висвітлення проблеми, не може охопити повністю її суть і, відповідно, виявити шляхи докорінного вирішення визначеної проблеми. Відповідно автором обґрунтовано доцільність використання плюралістичної дедуктивної моделі пізнання на противагу монотетичній.

2. Визначено сутність категорії «економічна поведінка підприємства», сформованої під впливом еволюційності характеру цієї категорії та подвійності детермінації: за об'єктом (обумовленість поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин, інституційними структурами) та за суб'єктом (залежність поведінки від інтересів, цінностей, потреб, мотивів, стереотипів). Відтак, на нашу думку «економічна поведінка підприємства» – це комбінація дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства та груп економічних агентів в умовах вибору та адаптації до змін.

3. З метою узагальнення характеристик економічної поведінки підприємств сформовано моделі економічної поведінки, які відображають особливості функціонування вітчизняних промислових підпри-

емств. Визначено, що основою їх поведінки слугує обраний напрямок діяльності, що водночас є підставою для відокремлення таких моделей поведінки: 1) виробничоорієнтованої; 2) змішаної; 3) рентоорієнтованої. При цьому автор трактує модель економічної поведінки підприємства як узагальнений опис економічної поведінки підприємства за допомогою системи відповідних (логічних та/або математичних) залежностей, що відображає характер та сутність економічної діяльності, як наслідок взаємовпливу відповідних детермінантів. Це трактування є синтезом проведених досліджень щодо визначення категорії «модель економічної поведінки», сутності моделі економіки як умовного образу економіки, побудованого з метою спрощення процесу його дослідження в контексті уособлення підприємства з мікромоделлю економіки та власного погляду на природу досліджуваного процесу.

4. Виявлено та представлено сформований простір взаємозв'язку економічної поведінки підприємства із сучасними теоріями підприємства, який чітко відображає економічну поведінку підприємства відповідно до пріоритетів та механізму функціонування підприємства в межах окремої теорії. Враховуючи, що будь-яке підприємство здійснює поліфункціональну і різносуб'єктну діяльність, існуючи і забезпечуючи водночас існування складної матриці взаємозв'язків з широким колом агентів, вважаємо, що аналіз економічної поведінки підприємств повинен будуватись на інтегрованих підходах. При цьому необхідним для побудови реальних поведінкових моделей підприємств є забезпечення гармонійного поєднання «світу теорій» і «світу підприємств» та ефективної взаємодії між економічною теорією, економічною політикою та господарською практикою підприємств.

5. Доведено, що економічна поведінка узагальнює три рівні: стратегічний рівень економічної поведінки підприємства спрямовує його дії та діяльність, тактичний рівень – направляє, ситуативний рівень – виправляє (координує) при виявленні непередбачених факторів та подій. Визначені рівні поведінки свідчать, що економічна поведінка підприємств охоплює більш широку понятійну субстанцію, в якій стратегічний рівень є лише окремою складовою. Зокрема, якщо стратегія відтворює узагальнене (стратегічне) відображення функціонування підприємства, спрямоване на майбутнє, то економічна поведінка підприємства відтворює головні аспекти і фактори його функціонування, на основі минулого, поточного та майбутнього із поясненням вибору

траєкторії діяльності. Аналіз основних елементів та характеристик стратегії і стратегії поведінки свідчить про подвійну взаємодію з економічною поведінкою, адже сформовані ними цілі визначають напрямки, характер та сутність економічної поведінки підприємств, а економічна поведінка, в свою чергу, реалізує цілі стратегії та стратегію поведінки.

6. Виявлено та обгрунтовано, що економічну поведінку підприємства визначають концепція (теорія) функціонування підприємства, фактори та умови господарювання. З огляду на проведене дослідження функціонування підприємств протягом трансформації планового господарства в ринкове, 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. Як встановлено, виявлені зміни позначились на сукупності та сутності факторів впливу на економічну поведінку підприємств, що дозволило прослідкувати їх трансформацію (модифікацію, появу нових факторів, зникнення деяких факторів порівняно із попередніми етапами) паралельно із формуванням ринкової економіки на рівні країни.

7. Враховуючи наведену аргументацію щодо трансформації факторів впливу на економічну поведінку, результати сучасних вітчизняних науковців та власні дослідження і спостереження, сформовано доповнену та поглиблену сукупність детермінантних факторів економічної поведінки підприємств, що узагальнено у факторіальний ландшафт економічної поведінки сучасних підприємств; такі дослідження апробовано на основі експертних опитувань та рейтингувань.

8. Розроблено методичний підхід до математичної інтерпретації моделей економічної поведінки підприємств, відповідно до якого критерієм аналітичного опису моделей економічної поведінки промислових підприємств обрана форма зв'язку між загальним фінансовим результатом (фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування) та фінансовим результатом від основної (виробничої) діяльності, яка є адекватною щодо емпіричних даних зазначених показників і визначає відповідне рівняння регресії.

9. Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств за розробленим авторським методом показало достатньо велику

кількість підприємств рентоорієнтованої поведінки на 2010 р., незважаючи на зменшення підприємств машинобудівної галузі в 2009 р. саме в основному за рахунок рентоорієнтованих підприємств, які вибули з галузі. 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 35,085% (20 підприємств). В свою чергу, економічна поведінка 20 підприємств (35,085%) 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 2010 р. відсоток рентоорієнтованих підприємств складає 19,30% (11 підприємств); економічна поведінка 17 підприємств (29,83%) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнтованої діяльності, та 16 підприємств (28,07%) – як виробничоорієнтована. Відтак, перспективи розвитку рентоорієнтованих підприємств є достатньо необнадійливими в галузі машинобудування. Проведено групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» в результаті відслідковування трансформації моделей економічної поведінки, оцінювання їх динамічності або усталеності протягом 2005–2010 рр.

10. Проведений аналіз виявлених тенденцій зміни стану безпеки та трансформації моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств Вінниччини протягом 2005–2010 рр. обумовив відокремлення певних передумов та закономірностей у існуючих процесах: 35 машинобудівних підприємств із 57 змінювали модель економічної поведінки при послабленні безпеки з виробничоорієнтованої на змішану або рентоорієнтовану, із змішаної на рентоорієнтовану; сім підприємств продовжували функціонувати за моделлю виробничоорієнтованої поведінки, не зважаючи на зміни у стані безпеки; п'ять підприємств знаходились у динамічній зміні стану безпеки без зміни моделі змішаної поведінки, намагаючись стабілізувати обраний напрямок дій і діяльності; п'ять підприємств залишались рентоорієнтованими при одноча-

сній зміні стану безпеки і п'ять підприємств 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.

11. 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.

12. На підставі методологічного аналізу економічної теорії контрактів і теорій державного регулювання розроблено концепцію практичної реалізації використання контрактів (як внутрішніх механізмів узгодження і координації дій економічних агентів підприємства) та державних регуляцій (як зовнішніх інструментів формування нормативних правил поведінки конкурентів і учасників економічних відносин) для стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств і відновлення їх потужного виробничого розвитку. Ця концепція відтворює узагальнення усіх аспектів щодо узгодження і координації дій економічних агентів підприємства та регулювання діяльності конкурентів для формування належних ринкових умов функціонування машинобудівних підприємств.

13. Розроблено алгоритм стимулювання виробничоорієнтованої поведінки машинобудівних підприємств на засадах формування контрактних відносин та удосконалення державних регуляцій (корегування податкового навантаження на підприємства) з врахуванням реалій вітчизняного податкового законодавства та фінансового сектору. За представленим алгоритмом відображено, за яких контрактних відносин, за якого характеру державного регулювання та за якого порядку

дій буде стимулюватись або відновлюватись діяльність виробничоорієнтованих підприємств, а також описано перспективи підприємств змішаної та рентоорієнтованої поведінки.

14. Визначено та обгрунтовано конкретно-теоретичну модель виробничоорієнтованої поведінки підприємства, яка відображає безпеку його розвитку, в графічному та аналітичному вигляді. Сформовано сукупність математичних залежностей та вимог до зазначеної моделі економічної поведінки. Зауважимо, що загальний вигляд такої моделі дає можливість досліджувати та визначати модель економічної поведінки безпеки розвитку машинобудівних підприємств різних видів економічної діяльності. Розроблено концепцію моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку машинобудівного підприємства в довгостроковій перспективі. Ця концепція відображає чіткі критерії, яким повинна відповідати виробничоорієнтована поведінка для забезпечення захисту підприємства від реальних небезпек із одночасним формуванням захисного потенціалу для протидії потенційним небезпекам.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лакатос И. Методология исследовательских программ: пер. с англ./ И. Лакатос. – М. : Издательство АСТ : НПП «Ермак», 2003. – 346 с.
2. Поппер К. Объективное знание. Эволюционный поход : пер. с англ. Д. Г. Лахути / К. Поппер. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 384 с.
3. Кун Т. Замечания на статью И. Лакатоса «История науки и ее рациональные реконструкции» : пер. с англ. / Т. Кун. – М. : Издательство АСТ, НПП «Ермак», 2003. – С. 347–381.
4. Карачина Н. П. Методологічні особливості формування економічної теорії / Н. П. Карачина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5, Т.2 (136). – С. 131–135.
5. Мороз О. В. Проблемні аспекти формування методології досліджень у сучасних економічних теоріях/ О. В. Мороз, Н. П. Карачина // Суперечності і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аудиту і аналізу в умовах євроінтеграції : Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. молодих вчених з міжнародною участю аспірантів та студентів, 5–7 листопада 2009. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2009. – С. 128–130.
6. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції / А. В. Кудінова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 104–111.
7. Большой энциклопедический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2000. – 1088 с.
8. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Т. 1. – К.: Академія, 2001. – 864 с.
9. Шибяєва Н. В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / Н. В. Шибяєва ; Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.
10. Войтко В. В. Управління поведінкою організації (на прикладі промислових підприємств) : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01/

В. В. Войтко ; Харківський національний економічний університет – Х., 2004. – 21 с.

11. 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.

12. Зянько В. В. Основи мікроекономіки : навч. посіб. для ВНЗ / В. В. Зянько. – Вид. 2-е, перероблене і доповнене. – К. : Слово, 2009. – 344 с.

13. Туленков М. В. Сучасні теорії менеджменту : навч. посіб. / М. В. Туленков. – К. : Каравела, 2007. – 304 с.

14. Кредісов А. І. Історія вчень менеджменту : підручник для ВНЗ / А. І. Кредісов. – К. : Знання України, 2001. – 300 с.

15. История менеджмента : учеб. пособие / Под ред. Д. В. Валового. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 237 с.

16. Наука управління: з історії менеджменту : хрестоматія / Упоряд. І. О. Слепов. – К. : Либідь, 1993. – 426 с.

17. Туленков Н. В. Введение в теорию и практику менеджмента : учеб. пособие / Н. В. Туленков. – К. : МАУП, 1998. – 314 с.

18. Класики менеджмента. Энциклопедия : пер. с англ. / Под ред. М. Уорена. – СПб. : Питер, 2001. – 1168 с.

19. Туленков М. В. Концептуальні засади організації сучасного менеджменту: монографія / М. В. Туленков. – К. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2006. – 311 с.

20. Маслоу А. Маслоу о менеджменте : пер. с англ. / А. Маслоу. – СПб. : Питер, 2003. – 416 с.

21. Ансофф И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

22. Павлов И. Поведенческая теория – позитивный подход к исследованию экономической деятельности / И. Павлов // Вопросы экономики. – 2004. – №6. – С. 64–79.

23. Карачина Н. П. Історичний та сучасний досвід формування гносеологічного базису щодо економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Науковий вісник Волинського національного універ-

рситету імені Лесі Українки. Економічні науки. – 2009. – №7. – С. 115–125.

24. Карачина Н. П. Економічна поведінка: еволюційний аспект в історії наукових течій // Матеріали V всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Сучасність, наука, час. Взаємодія та взаємовплив», 25–27 листопада 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intkonf.org>

25. Карачина Н. П. Еволюція категорії економічної поведінки: ретроспективний і методологічний аспекти / Н. П. Карачина // Матеріали четвертої міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток наукових досліджень '2008», м. Полтава, 24–26 листопада 2008 р. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2008. – Т.13. – С. 69–72.

26. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovnyk.net/?swrd=?CC?EE?E4?E5?EB>

27. Вікісловник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wiktionary.org/wiki/%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%...>

28. Мороз О. В. Детермінація та ідентифікація моделей економічної поведінки / О. В. Мороз, Н. П. Карачина // Совершенствование учета, аудита, анализа в контексте евроинтеграции: Материалы Всеукраинской науч.-метод. конф. с междунар. участием, 12–15 мая 2009 г. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2009. – С. 247–249.

29. Долгопятова Т. Государственные предприятия: модели трансформации / Т. Долгопятова // Инвестиции в России. – 1999. – №2. – С. 27–36.

30. Карачина Н. П. Детермінація моделей економічної поведінки підприємств в контексті теорії та практики сучасності / Н. П. Карачина // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2008. – №54 (2). – С. 50–52.

31. Карачина Н. П. Ринкові пріоритети формування моделей економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Труды VI-ї міжнародної науково-практичної конференції «Дослідження та оптимізація

економічних процесів «Оптимум-2008»» 3–5 грудня 2008 р. – Харків НТУ «ХП», 2008. – С. 63–64.

32. Кириленко В. В. Економіка : навч. посіб. / В. В. Кириленко. – Тернопіль. – Економічна думка, 2002. – 193 с.

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

34. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посібник / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба ; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.

35. Вігуржинська С. Ю. Економіка підприємства / С. Ю. Вігуржинська. – Одеса: ОДАХ, 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inpos.com.ua/70>

36. Шегда А. В. Менеджмент / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2002. – 583 с.

37. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академ-видав, 2003. – 416 с.

38. Карачина Н. П. Формування національної моделі корпоративного управління / Н. П. Карачина // Вісник ХНАУ, серія «Економіка АПК і природокористування». – 2004. – №3. – С. 99–102.

39. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Т. 2. – К. : Академія, 2001. – 848 с.

40. Супрунюк Ю. І. Інтеграційна концепція підприємства для моделювання його поведінки: (Підсумки V Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми впровадження інформаційних систем і технологій») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nc.ufeі.ukrsat.com/Kyrsi%202004/tezi/images_tezi/091_.htm

41. Клейнер Г. Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Том 4, №1. – С. 113–122.

42. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – М. : Дело, 2008. – 568 с.

43. Клейнер Г. Б. Предприятие как фактор институциональной стабильности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kleiner.ru>

44. Катькало В. С. Исследование факторов конкурентоспособности современных российских предприятий (анализ, основанный на динамических способностях) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gsom.pu.ru/research/np_projects/12/

45. Тис Д. Дж. Выступление на церемонии вручения диплома и магии почетного доктора СПбГУ 1 июля 2002 года / Д. Дж. Тис // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – №4. – С. 8–19.

46. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – №4. – С. 4–22.

47. Рюегг-Штюर्म Й. Новая системная теория и внутрифирменные изменения / Й. Рюегг-Штюर्म // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №5. – С. 72–78.

48. Клейнер Г. Б. Системно-интеграционная теория предприятия и эволюционный подход / Г. Б. Клейнер // Доклад на IV Международном симпозиуме по эволюционной экономике Пущино, Россия, 23–24 сентября 2005 года. – Режим доступа : <http://www.kleiner.ru>

49. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качало ; под общ. ред. С. А. Панова. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.

50. Карачина Н. П. Вплив теорії підприємства на формування економічної поведінки / Н. П. Карачина // Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : Матеріали VI-ї Міжнародної науково-практичної конференції: Черкаси, 8-10 квітня 2009 р. / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т; відповід. ред. В. М. Яценко. – Черкаси: ЧДТУ, 2009. – С. 234–235.

51. Карачина Н. П. Формування поведінкових моделей на основі положень теорій сучасного підприємства / Н. П. Карачина // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 23: У трьох частинах. – Частина I / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – С. 157–163.

52. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – 240 с.

53. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підручник / Б. М. Мізюк. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 392 с.
54. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
55. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький. – Чернівці : Рута, 2006. – 248 с.
56. Chandler A. D. Strategy and structure; Chapters in the History of the history of the Industrial Enterprises / A. D. Chandler. – MIT Press, Cambridge, Mass, 1962. – 479 p.
57. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – СПб : Спецлит. – 2003. – 959 с.
58. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
59. Сімонова В. С. Еволюція категорій «стратегія» та «стратегічне управління» / В. С. Сімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С. 117–120.
60. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.
61. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
62. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Т. 3. – К. : Академія, 2001. – 952 с.
63. Mintzberg H. Strategy formulation in adhocracy / H. Mintzberg, A. McHugh. – Administrative Science Quarterly, 1985. – P. 160–197.
64. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Укр.–Фин. ин-т менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
65. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие / А. И. Ильин : В 2 ч. – Ч. 1. Стратегическое планирование. – Минск : Мисанта, 1998. – 296 с.
66. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент / О. М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
67. Steiner G.A. Management Policy and Strategy: text, Readings and Cases / G. A. Steiner, J. B. Miner. – New York : McMillan, 1977. – 577 p.

68. Гольдштейн Г. Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: монография / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2000.
69. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куїнн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
70. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / В. Д. Немцов, Л. Є Довгань. – К. : КПІ, 2001. – 557 с.
71. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №4. – С. 104–107.
72. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.
73. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
74. Стратегии бизнеса : справочник / С. А Айвазян, О. Я. Балкинд, Т. Д. Баснина и др. / Под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : КОНСЭКО, 1998. – 492 с.
75. Путятин Ю. Стратегия развития предприятия / Ю. Путятин, А. Пушкарь, А. Тридед // Бизнес-информ. – 1998. – №23–24. – С. 109–113.
76. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
77. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента / С. Крейнер ; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 347 с.
78. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
79. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лемпел; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
80. Карачина Н. П. Дослідження стратегічного рівня економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – С. 184–186.

81. Карачина Н. П. Концептуалізація взаємозв'язку та взаємообумовленості категорій «економічна поведінка» та «стратегія» підприємств / Н. П. Карачина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – №633. – С. 275–283.

82. 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.

83. Самуельсон П. А. Экономика / П. А. Самуельсон. – М. : Алгон, 1992. – Т. II. – С. 408–410.

84. Долгопятова Т. Г. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике / Т. Г. Долгопятова, И. Евсева // Вопросы экономики. – 1994. – №8. – С. 40–50.

85. Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение / Т. Г. Долгопятова. – М. : ДЕЛЮ, 1995. – 234 с.

86. Боева И. Государственные предприятия в 1991–92 гг.: экономические проблемы и поведение / И. Боева, Т. Долгопятова, В. Широкин. – М. : Институт экономической политики, 1992. – 196 с.

87. Икес Б. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Икес, Р. Ритерман // Вопросы экономики. – 1994. – №8. – С. 31–39.

88. Алексашенко С. Предприятия в переходной период: новые модели поведения / С. Алексашенко, Э. Набиуллина // ЭКО. – 1993. – №11. – С. 14–19.

89. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Е. Вільямсон. – 2-ге вид. – К. : АртЕк, 2003. – 498 с.

90. Джевонс У. Краткое сообщение об общей математической теории / У. Джевонс / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1993. – С. 73–74.

91. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность / Ф. Хайек. – Минск : Полифакт референдум, 1992. – 55 с.

92. Coase R. The Nature of Firm / R. Coase // *Economica*. – 1937. – №4. – P. 386–405.

93. Боева И. Использование опросов руководителей для изучения экономического поведения предприятий / И. Боева, Т. Долгопятова, В. Широнин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.shop.ivrv.ru/index>

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

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

96. 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.

97. 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.

98. Карачина Н. П. Передумови та особливості економічної поведінки вітчизняних підприємств / Н. П. Карачина // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / За ред. М. І. Бахмата. Випуск 16, том 3. – Кам'янець-Подільський, 2008. – С. 188–190.

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

100. Карачина Н. П. Визначальні фактори впливу на економічну поведінку підприємств / Н. П. Карачина // Перспективи розвитку економіка України: теорія, методологія, практика : матеріали XIV Міжнарод. наук.-практ. конф. (26–27 травня 2009 р.) / відп. ред. Л. Г. Ліпич: РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 94–95.

101. Карачина Н. П. Детермінантний простір економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин», 5–6 червня 2009 р. (Частина I) – Умань : Видавець «Сочінський», 2009. – С. 160–162.
102. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства : навч. посіб. / В. І. Тоцький, В. В. Лавриненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 247 с.
103. Савінова О. М. Концепція нарощування економічного потенціалу – шлях до розвитку машинобудівних підприємств регіону за новітніх умов / О. М. Савінова, Н. В. Касянова // Менеджер. – 2005. – №3 (33). – С. 121–127.
104. Как спасти бизнес в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipppou.ru/article.php?idarticle=005782>.
105. Долгопятова Т. Г. Переходная модель поведения российских промышленных предприятий (по данным эмпирических исследований 1991–1995 гг.) / Т. Г. Долгопятова // Вопросы экономики. – 1996. – № 11. – С. 9–15.
106. Кузьмін О. Проблеми дослідження розвитку підприємства / О. Кузьмін, І. Алексєєв // Регіональна економіка. – 2002. – №1. – С. 75–82.
107. Ткач Є. І. Загальна теорія статистики: підручник / Ткач Є. І., Сторожук В. П. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
108. Статистика : навч. посіб. / С. О. Матковський, Л. І. Гальків, О. С. Гринькевич, О. З. Сорочак. – Львів : Новий Світ–2000, 2009. – 430 с.
109. Карачина Н. П. Статистичний інструментарій оцінювання економічної поведінки підприємств та її ефективності / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, О. С. Штанько // Статистична оцінка соціально-економічного розвитку : зб. текстів доповідей за матеріалами 11-ої Всеукраїнської наук.-практ. конф., 20 травня 2011 р. – Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2011. – С. 34–36.
110. Коган А. Б. Теоретические аспекты эффективности экономических систем / А. Б. Коган, Н. П. Болдырева // Вестник ОГУ. – 2006. – №8. – С. 45–55.

111. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : Книга-Вега, 2010. – 416 с.
112. Фінансова звітність машинобудівних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>
113. Карачина Н. П. Аналітичний аспект оцінювання моделей економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Четвертая Всеукраинская научно-практическая интернет-конференция «Учетно-аналитическое обеспечения инновационной трансформации экономики Украины» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.koaa.od.ua/old/sci/konf.php>
114. Карачина Н. П. Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств регіону / Н. П. Карачина // Регіональна економіка. – 2011. – №2. – С. 60–68.
115. Карачина Н. П. Методичний інструментарій оцінювання економічної безпеки підприємства / Н. П. Карачина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Логістика. – 2010. – №690. – С. 302–309.
116. Карачина Н. П. Концепція розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств в контексті безпеки їхньої економічної поведінки / Н. П. Карачина // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3. – С. 115–130.
117. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов: учеб. пособие / В.Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 144 с.
118. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы / В.Л. Тамбовцев. – М.: ГЕС, 2000. – 156 с.
119. Вільямсом О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсом. – К.: АртЕк, 2001. – 472 с.
120. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2002. – 228 с.
121. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.

122. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики: учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА. – М, 2009. – 158 с.
123. Економіка України: десять років реформ / З. Ватаманюк, С. Панчишин, В. Бандера, В. Буняк; За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – Л.: ЛНУ ім. І.Франка, 2001 . – 496с.
124. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко; За ред. А.С. Гальчинського. – К.: Знання України, 2002. – 337 с.
125. Blyth C. The Economist Perspective of Economic Liberalisation / C. Blyth // Wellington: Allen Unwin, 1987. – P. 282–283.
126. 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.
127. 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.
128. Posner R. Taxation by Regulation / R. Posner // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2. – P. 22–50.
129. Posner R. Theories of Economic Regulation / R. Posner // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1974. – Vol. 5. – P. 335–358.
130. Posner R. Economic Analysis of Law. (2nd ed.) / R. Posner. – Boston: Little, Brown, 1977. – 572 p.
131. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – Т.1. – 512 с.
132. 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.
133. David P. Clio and the Economics of QWERTY / P. David // American Economic Review, 1985. – Vol. 75. No. 2. – P. 332–337.
134. Noll R. G. The Political Foundations of Regulatory Policy / R. G. Noll // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1983. – Vol. 179. – P. 377–404.

135. 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.
136. Noll R. G. Comments and Discussions / R. G. Noll // Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics, 1989. – P. 48–58.
137. Robbins J. An essay on the nature and significance of economic science / J. Robbins. – Macmillan, London, 1932. – 183 p.
138. Акерлоф Дж. «Рынок лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. 1994. – Вып. 5. – С. 91–100.
139. Okun A. Equality and Efficiency: The Big Tradeoff / A. Okun. – Washington: Brookings Institution, 1975. – P. 48–55.
140. 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.
141. Stigler G. The Theory of Economic Regulation / G. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2.–P. 3–21.
142. Tullock G. The Original Rent-Seeking Concept / G. Tullock // International Journal of Business and Economics. – 2003. – Vol. 2. No. 1. – P. 1–8.
143. Stigler G. The Theory of Economic Regulation / G. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2.–P. 3–21.
144. Олсон М. Логика коллективных действий / М. Олсон. – М.: Фонд экономической инициативы, 1995. – 165 с.
145. Downs A. An Economic Theory of Democracy / A. Downs. – New York: Harper and Row, 1957. – 310 p.
146. Downs A. Inside Bureaucracy / A. Downs. – Boston: Little Brown and Company, 1967. – 292 p.
147. 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.
148. Harberger A. C. Monopoly and Resource Allocation / A. C. Harberger // American Economic Review. – 1954. – Vol. 44. – P. 77–87.

149. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» / Х. Лейбенштейн. – В сб. : Теория фирмы. СПб: Экономическая школа, 1995. – С. 477–506.
150. Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft / G. Tullock // *Western Economic Journal*. – 1967. – Vol. 5. – P. 224–232.
151. Lierson A. Interest Groups in Administration / A. Lierson // In: Marx M.F.(ed.) *Elements of Public Administration*, New York: Prentice Hall, 1949.–372 p.
152. Bernstein M. *Regulatory Business by Independent Commissions* / M. Bernstein. – Princeton: Princeton University Press, 1955. – 257 p.
153. 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.
154. 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.
155. Laffont J.-J. *Theory of Incentives in Procurement and Regulation* / J.-J. Laffont, J. Tirole. – Cambridge, MA: MIT Press, 1993. – 286 p.
156. Becker G. S. Public Policies, Pressure Groups, and Dead-Weight Costs / G. S. Becker // *Journal of Public Economics*. – 1985. – Vol. 28. – P. 329–347.
157. 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.
158. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд. М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
159. Тамбовцев В. Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости / В. Л. Тамбовцев. – М.: ТЕИС, 1997. – 125 с.
160. Карачина Н. П. Теоретичний базис державного регулювання економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Формування ефективних фінансових механізмів державного управління економікою України: теорія і практика: Тези доп. всеукр.наук.-практ. конф. (Донецьк, 9–11 лист 2010 р.) / Редкол.: О.С. Поважний (відп. ред.) та

ін. – Донецький державний університет управління. – Донецьк, 2010. – С. 15–18.

161. Податковий кодекс України: – К.: Видавництво «Преса України», 2010. – 400 с.

162. Мельник О. Г. Системи діагностики машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

163. Положення Національного Банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями» №279 від 06.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

164. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

165. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

166. Скворцов І. Б. Парадокси, догми і реальність економічної теорії: мікроекономіка для економістів: монографія / І. Б. Скворцов. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2007. – 340 с.

167. Карачина Н. П. Концептуальні аспекти управління економічною поведінкою підприємств / Н. П. Карачина // Проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством. Матеріали I Регіональної науково-практичної конференції. – Вінниця: ФОП Данилюк В.Г., 2011. – С. 121–122.

Наукове видання

Карачина Наталія Петрівна

**ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ
ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА**

Монографія

Технічний редактор Н.М. Дем'янова

Підписано до друку
Формат 60 x 84¹/₄. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman
Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 10
Наклад 100 прим. Зам. №391

Видавництво ФОП Рогальська І.О.
М. Вінниця, Хмельницьке шосе, 145
Тел.: (0432)43-51-39, 57-65-44
Свідоцтво ВОЗ № 635744 від 01.03.2010 р.