

МОДИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ
ПОВЕДІНКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Д.е.н., професор Мороз О.В., к.е.н., доцент Карачина Н.П.

Вінницький національний технічний університет

Функціонування вітчизняних підприємств зазнало значних змін в трансформаційний період, що безумовно позначилось і на зміні пріоритетних чинників. 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.

Відтак, економічна поведінка підприємств за адміністративної системи управління здійснювалась в умовах сильної бюрократії і відсутності прав, що підтримувалось системою неформальних відносин, та визначалась, перш за все, державною політикою: планами, директивами, нормативними актами у сфері економіки та вищим менеджментом держави (розподілом ресурсів на основі фондування і держзамовлень, кадровою політикою і регулюванням оплати праці керівництва). Трансформація планового господарства у ринкове супроводжувалась радикальними змінами в економічній системі, що обумовило високий рівень невизначеності та нестабільності. Водночас це пояснюється не тільки закономірностями перехідної економіки, а й особливою стратегією переходу – "шоковою терапією" [1, с. 8], що полягає у різкому зламі колишньої економічної системи при відсутності фундаментальних елементів нового економічного середовища, характерного для ринкової системи. Це стало результатом нерозвиненості (відсутності) таких інститутів влади, які б стали системостворюючими для капіталістичної

економіки, і водночас руйнування інститутів контролю влади над економічною поведінкою, характерних для соціалістичної системи господарювання, що виявилось в нестачі ефективної влади і в надлишку часткової (особистої) влади [2, с. 14].

Приватизація державних підприємств, як передумова змін функціонування підприємств на початку реформ (1990–1991 рр.), стала поштовхом до видозмін факторів впливу на їх поведінку. Спочатку були розповсюджені переконання про позитивний вплив приватизації на діяльність підприємств, що посилює їх реструктуризацію. Тепер же зустрічається точка зору щодо негативних наслідків приватизації в промисловості (різкий спад виробництва, втрата науково-технічного потенціалу, регресивні зрушення в структурі випуску і т.д.) [3, с. 43]. Переконані, що вплив масової приватизації не потрібно переоцінювати. Безпосередньо механізми і форми приватизації були не умовою варіації економічної поведінки підприємств, а результатом його, включаючи політичне лобіювання галузевих промислових структур і окремих підприємств.

У контексті цих змін, слід відзначити, вплив характеристик ринку та умов роботи, частина з яких дісталась «в спадок» від минулого. Разом з тим є глибокі детермінанти економічної поведінки, які обумовлені сформованою та поступово трансформаційною системою соціально-економічних відносин. В реальній економіці України діють фактори, які мали більш значний вплив на поведінку, ніж заходи макроекономічної політики (макроекономічні фактори) або формальні перетворення власності. Виділяють дві взаємопов'язані групи факторів – зовнішні та внутрішні [4, с. 205]. Зовнішні фактори – це передусім відсутність ринкового середовища, механізмів конкуренції і 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, діюча господарська система (1991-1992 рр.) вже не командно-адміністративна, але передчасно кваліфікувати її як ринкову, адже зберігається регулювання в ряді секторів економіки державною та місцевою владою. Внутрішні детермінанти економічної поведінки підприємств обумовлені інституційними факторами. Найбільш пріоритетними були фактично «недержавний» характер державної власності та розмитість їх прав.

Із різнобічних відносин підприємств з державою в 1991 р. доцільно відзначити два взаємопов'язаних процеси: зміна характеру взаємовідносин підприємств і державних структур, а також реорганізація управлінських і виробничих структур. Водночас спостерігається збереження значного впливу корпоративних структур, які в основному реорганізовані з галузевих міністерств. Більшість підприємств продовжують входити в подібні структури. Це дозволяє отримати допомогу у постачанні, збуті, зовнішньоекономічній діяльності, але, що особливо важливо, - фінансову підтримку корпоративних фінансових інститутів, а також лобіювання інтересів у верхніх ешелонах влади [5, с. 35].

Неформальною частиною і основою збереження корпоративних структур стала «директорська» етика, яка впливає і на економічну поведінку підприємств. Вона передбачає наявність норм у взаємовідносинах керівників «визначеного кола», які не обов'язково повинні бути частиною будь-якої формальної структури. Для багатьох керівників, не дивлячись на власні фінансові проблеми, залишилась нормою продаж продукції своїм традиційним споживачам на пільгових умовах. При цьому діяла практика цінової дискримінації. Однак фінансові обмеження поступово розмивали ці норми, скорочуючи «своє коло» до тих традиційних партнерів, які активно допомагають підприємству [6, с. 18].

Важливу роль у формуванні моделі поведінки відіграла інформаційно-організаційна криза, яка виникла внаслідок розпаду адміністративної системи управління, що спричинило різке зростання трансакційних витрат підприємств. Опинившись в інформаційній кризі, підприємства володіли інформацією, яка була зосереджена в системі традиційних господарських зв'язків, що дозволило спочатку зекономити на трансакційних витратах. Поступово підприємства почали використовувати заходи по реформуванню зв'язків, включаючи організацію маркетингових досліджень, реклами, хоча, напевно, недостатньо фінансуючи інформаційне забезпечення.

З переходом до грошової приватизації і початком вторинного перерозподілу капіталу поступово створюються передумови для формування реальних власників з чіткими інтересами, формуються підприємства з різною структурою акціонерного капіталу, яка впливає на прийняття стратегічних рішень. В міру посилення економічної стабілізації, яка супроводжується загостренням конкуренції, розвитком ринкових інститутів і механізмів, вплив таких факторів, як розподіл прав власності і структури ринку, зростає. Перші ознаки з'явилися вже в 1995-1996 рр. [7, с. 31]. Щодо державної політики, то замість прямих субсидій держава впроваджує непрямі (опосередковані) їх форми, які пов'язані із зведенням протекціоністських бар'єрів, які огорожують вітчизняного виробника від зовнішньої конкуренції. В той же час багато пільг змістилось на регіональний рівень, де їх надає – за можливістю – місцева влада, яка в свою чергу розраховує на «підтримку регіонів» від держави.

Неформальні відносини в економіці зберігаються і після 1995 р., хоча дещо модифікуються, замінюючи або допомагаючи ринковим взаємодіям. Ці відносини існують в галузевих корпоративних групах щодо отримання фінансової підтримки. Вони розвиваються і посилюються в регіонах.

Важливим фактором визначення економічної поведінки є управлінський фактор. Саме особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки і мотивації визначали багато в чому характер змін поведінки підприємств. Коли цілі підприємств ототожнюються з цілями менеджерів, їх поведінка характеризується як дискреційна, а причини такої поведінки пов'язують з недостатньою конкуренцією на товарному ринку і на ринку найманої праці вищих управлінців, слабкістю корпоративного контролю через фінансові ринки, неефективною системою стимулів і відповідальності менеджерів. Всі ці обставини притаманні українській економіці досліджуваного періоду (1995-2000 рр.): зняття попередніх механізмів адміністративного контролю; часткове руйнування регулювання підприємств, які залишились у державній власності; збереження неформальних відносин, які впливають на мотивацію керівників та шляхи її реалізації в діяльності підприємств.

За представлених умов (заміщення одних форм контролю іншими, коли запізнювалося становлення відповідних ринковому типу контролю інститутів і механізмів) роль директорського корпусу виявилась домінуючою, що дозволяло свідчити про феномен «економіки фізичних осіб», при чому попереднього директорату. Проте поступово в процесі зміни мотивацій та трансформації економічної культури спостерігалась зміна «директорської» етики підприємницькою. Відтак, даний етап в розвитку перехідної економіки охарактеризований як «економіка фізичних осіб» [3, с. 48].

В результаті подальшої трансформації економічних відносин країни в 2000-2008 рр. розподіл власності є остаточно завершеним і приватизація є поодиноким явищем лише окремих підприємств (зазвичай за необхідності поповнення бюджету країни). Поряд із цим не змінюють своєї актуальності фінансові проблеми як підприємств, так і держави; нестабільність політичного середовища і водночас законодавства. Все це поглиблює

проблеми із збутом продукції, адже платоспроможність населення та підприємств-споживачів погіршується. Деяке поживлення інвестиційного процесу протягом 2001-2007 рр. зазнало уповільнення у зв'язку із фінансовою кризою у 2008 р.. Не зважаючи, на підвищення доступності інформації проблема прозорості, відкритості та її асиметричності (обумовлена принципом протиставлення внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства) здійснює негативний вплив на формування ефективної економічної поведінки підприємств. З цієї точки зору порушується відкритість і прозорість зовнішнього середовища і знижується ступінь визначеності у процесі формування економічної поведінки [8, с. 10]. Крім цього, достатньо вагомим є тісний зв'язок власників корпоративних утворень із владою, що призводить до корупції та олігархії і «приватизації влади». Зрощення бізнесу і влади, котрі сприяють концентрації промислового та фінансового капіталу за допомогою фінансово-кредитних установ, є актуальним і для даного етапу господарювання в Україні. Показовим щодо цього є формування корпоративних структур акціонерними комерційними банками, тобто створення де-факто фінансово-промислової групи. Відтак, відбувається процес взаємопроникнення влади у бізнес і навпаки, що проявляється у формуванні потужних інтеграційних структур, які успішно діють на ринку розподілу і перерозподілу власності та отримання монопольно високих прибутків. На даному етапі, успадкувавши від стадії «економіки фізичних осіб» особистісний характер внутрішньофірмового управління і міжфірмових зв'язків, українська економіка перейшла в стадію «економіки фізичних підприємств», де різницю між підприємствами обумовлено не стільки різницею в ресурсах і технологіях, скільки неоднаковим положенням представників цих підприємств у діловому та адміністративному середовищі [9, с. 54].

З огляду на проведені дослідження функціонування підприємств протягом трансформації планового господарства в ринкове, авторами 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. 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 країни.

Література

1. Шибасва Н.В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.
2. Дементьев В.В. Влада в системі економічних відносин: Автореф. дис... д-ра. екон. наук: 08.01.01 / Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2004. — 31 с.
3. Долгопятова Т.Г., Евсева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопросы экономики. – 1994. – №8. – С. 40–50.
4. Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: ДЕЛО, 1995. – 234 с.
5. Икес Б., Ритерман Р. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода // Вопросы экономики. – 1994. – №8. – С. 31–39.
6. Алексашенко С., Набиуллина Э. Предприятия в переходной период: новые модели поведения // ЭКО. – 1993. – №11. – С. 14–19.
7. Долгопятова Т. Государственные предприятия: модели трансформации // Инвестиции в России. – 1999. – №2. – С. 27–36. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shop.ivrv.ru/index.php?productID=367>
8. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.
9. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. – 2003. – №1. – С. 31-56.