

Н. П. КАРАЧИНА

**ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ:**

ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

Н. П. Карачина

**ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ,
ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ**

Монографія

Вінниця
2010

УДК 621:658.5

ББК 65.305.851-21

К 21

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол №11 від 1 липня 2009 р.).

Рецензенти:

О. Є. Кузьмін, доктор економічних наук, професор

О. О. Прутська, доктор економічних наук, професор

Є. І. Ходаківський, доктор економічних наук, професор

Карачина, Н. П.

К 21 Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : Книга - Вега, 2010. – 416 с.

ISBN 978-966-621-451-8

В монографії здійснено аналіз та узагальнення науково-теоретичних і методологічних аспектів визначення економічної поведінки підприємства. Досліджено ретроспективний та сучасний спектри основних проблем формування економічної поведінки підприємств на постприватизаційному етапі їх функціонування. Відокремлено моделі економічної поведінки машинобудівних підприємств та визначено їх математичну інтерпретацію на основі виявлених закономірностей. Обґрунтовано концептуальні положення, детермінанти та критерії щодо ефективності економічної поведінки вітчизняних машинобудівних підприємств.

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

УДК 621:658.5

ББК 65.305.851-21

ISBN 978-966-621-451-8

© Н. Карачина, 2010

*Ніхто не здатний пройти через підприємство
масового виробництва й не відчувати себе в пеклі.*

У. Е. Аудін

*Немає нічого більш руйнівного,
як раціональна політика інвестицій
у наш ірраціональний світ.*

Дж. М. Кейнс

*Коли б не відбулися великі потрясіння
або зміни економічної системи,
вони мають тенденцію генерувати немислимі теорії,
які згодом дістають законодавче підтвердження.*

Д. Стокман

*Нестабільність економіки еквівалентна
тільки нестабільності економістів.*

Дж. Г. Уільямс

*Поведінка, нічим не обґрунтована,
була б безглуздям.*

Н. Лоський

*Якщо ви не в змозі управляти подіями,
дозвольте їм самим управляти вами.*

Г. Форд

ЗМІСТ

Вступ	6
Розділ 1. Методологія авторських досліджень	10
1.1. Основні підходи та проблеми побудови методології досліджень	13
1.2. Роль, критерії та алгоритм формування репрезентативної економічної теорії у контексті логіки пізнання	20
Розділ 2. Науково-теоретичні основи дослідження економічної поведінки підприємств	33
2.1. Дослідження еволюції та формування категоріального апарату щодо економічної поведінки підприємств	33
2.1.1. Етимологія категорії «економічна поведінка»: ретроспективний аспект	33
2.1.2. Концептуалізація категорії «економічна поведінка підприємств» у сучасному трактуванні	48
2.1.3. Детермінація та ідентифікація моделей економічної поведінки	57
2.2. Формування поведінкових моделей на основі положень теорій сучасного підприємства	61
2.3. Взаємозв'язок та взаємообумовленість категорій «економічна поведінка» та «стратегія» підприємства	80
2.4. Варіативність та типізація економічної поведінки підприємств	91
Розділ 3. Детермінанти і архітектоніка процесу формування економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств	107
3.1. Детермінанти економічної поведінки підприємства	107
3.2. Ретроспективний аналіз динаміки умов господарювання та факторів впливу на економічну поведінку підприємств в процесі ринкових реформ	110
3.3. Економічна поведінка підприємства у системі влади	132
3.4. Управлінський фактор як визначальна передумова формування економічної поведінки підприємства	144
3.5. Процес формування економічної поведінки підприємств	154
3.6. Моделі економічної поведінки вітчизняних підприємств: ідентифікація та математична інтерпретація	158

Розділ 4. Оцінювання та управління економічною поведінкою машинобудівних підприємств	173
4.1. Передумови та стан формування і розвитку вітчизняного машинобудування України	173
4.1.1. Ринкове становлення та функціонування машинобудівного комплексу Вінницької області	198
4.2. Комплексне аналізування діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини за умов нестабільності	207
4.3. Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств	231
4.4. Концептуальні аспекти управління економічною поведінкою машинобудівних підприємств	258
Висновки	276
Література	282
Додаток А. Еволюція категорії «економічна поведінка» в історії економічних учень	308
Додаток Б. Анкета визначення пріоритетності факторів впливу на економічну поведінку підприємств (експерти-аналітики)	321
Додаток В. Анкета визначення пріоритетності факторів впливу на економічну поведінку підприємств (експерти-управлінський персонал підприємств)	325
Додаток Г. Результати експертного опитування аналітиків	328
Додаток Д. Результати експертного опитування управлінського персоналу підприємств	332
Додаток Е. Структура машинобудівного комплексу України за видами економічної діяльності та галузями народного господарства і їх узгодженість	335
Додаток Ж. Нормативно-правові документи щодо розвитку машинобудування в Україні	346
Додаток И. Показники діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини	350
Додаток К. Результати експертного опитування аналітиків щодо визначення значимості факторів впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств	372
Додаток Л. Результати експертного опитування управлінського персоналу машинобудівних підприємств	376
Додаток М. Кореляційне поле взаємозв'язку між фінансовими результатами підприємств за 2002–2008 рр.	379
Додаток Н. Розподіл підприємств-об'єктів дослідження за галузями машинобудування	398
Додаток П. Оцінювання та типізація моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств	403

ВСТУП

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

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

Між тим досвід розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств дозволяє достатньо песимістично охарактеризувати відповідні економічні прогнози. Через неможливість ігнорувати негативний

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

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

На сьогодні техніко-технологічний, організаційно-управлінський, маркетинговий, кадровий потенціал вітчизняних машинобудівних

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

В цій монографії автор обґрунтовує власну точку зору щодо зазначеної проблеми. При цьому розглядалися питання, проблемний зміст яких з огляду на реальний стан речей може бути зведеним до підкреслення нагальної необхідності вивчення суто прикладних моментів, пов'язаних із розвитком феноменального у низці випадків інституту вітчизняного (пострадянського) підприємства. В свою чергу це означає окреслення нових підходів до опису та оцінювання стану підприємств галузі в цілому (на прикладі машинобудівних підприємств Вінниччини). Цікавість викликає насамперед ретроспектива процесу, окреслена унікальними тенденціями і закономірностями щодо розвитку підприємств під впливом приватизаційних і постприватизаційних процесів впродовж останніх 20 років. Водночас автором акцентовано увагу на необхідності перегляду ряду традиційних положень – переважно методологічного і методичного плану – щодо сутності наукових пошуків у руслі сучасної теорії мікроекономічного аналізу підприємства. Критичне дослідження відповідного кола питань, окреслених цими двома аспектами, що мають на перший погляд досить різний простір аналізу, тим не менше у сукупності приводять до достатньо радикальних висновків. Головним з них є констатація необхідності концептуальної побудови мікроекономічного аналізу, яка б передбачала використання нових критеріїв і показників. Об'єднуючим еле-

ментом останніх є парадигма опису дій, потенціалу і причинно-наслідкових механізмів пояснення ефективності підприємства з точки зору категорії «поведінка».

В першому розділі монографії представлено методологію, теоретичне підґрунтя та методику авторських досліджень. В другому розділі розкриваються науково-теоретичні аспекти проблематики становлення категорії «економічна поведінка» стосовно універсального інституту підприємства з точки зору поведінкової концепції та ідентифікації (оцінювання, моделювання, прогнозування) ефективності підприємства. Третій розділ спрямований на дослідження детермінант економічної поведінки підприємств, розкриття та удосконалення процесу формування економічної поведінки вітчизняних підприємств на основі ланцюга: стратегія підприємства → стратегія поведінки підприємства → економічна поведінка підприємства. В четвертому розділі здійснено комплексний аналіз стану машинобудівних підприємств (на прикладі Вінницької області) за умов нестабільності, викладено власну позицію на основні закономірності цього процесу, проведено оцінювання економічної поведінки підприємств за розробленим методичним підходом до математичної інтерпретації моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств та сформовано концептуальні управлінські аспекти в зазначеному контексті.

РОЗДІЛ 1

МЕТОДОЛОГІЯ АВТОРСЬКИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В цьому розділі представлено методологію авторських досліджень, яка, як вважаємо, повинна бути описаною у деталізованому вигляді з огляду на особливості самого процесу, алгоритму досліджень та їх результатів.

Першими імпульсами до дискусії можуть слугувати певні протиріччя між трактуванням категорії «методологія» у різних джерелах. Так, у вітчизняних джерелах [1–5] під методологією розуміється концептуальне викладення мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища; за несуттєвими, як вважаємо, відмінностями таке трактування переважає. Натомість у зарубіжних працях, наприклад [6], під цим терміном розуміється опис логіки процесу пізнання і критеріїв науковості та обґрунтованості репрезентативної теорії; притримувалися останнього підходу, розглядаючи попередній варіант як супутній інформативний аспект згаданого терміну, який не несе оригінального змісту. Таким чином, фокусування уваги на можливих варіаціях (як буде показано нижче) логіки процесу пізнання, а також низки супутніх, підпорядкованих змістовно категорій і понять, вимагає уточнення авторської позиції.

Водночас слід підкреслити об'єктивні особливості методології економічних досліджень. Витоки історії економічної науки у сучасному систематизованому вигляді, очевидно, правомірно датувати періодом з XVIII ст., саме з цього часу формувалися основні її відомі і поширені на цей час течії. Тобто, як окрема, ця дисципліна виникла значно пізніше, аніж ряд інших галузей науки, тому сам по собі фактор часу (а вірніше – відносно нетривалий період формування фундаментальних методологічних позицій в економічній науці) може розглядатися як такий, що обмежує чітке трактування поняття «методологія економічних досліджень». Звідси недосконалість методологічної бази економічного аналізу може бути відображеною у такому парадоксі: 1) коли для опису різних станів економічної системи будь-якого рівня завжди можливо знайти пояснювальну теорію з великого пере-

ліку альтернативних одна до одної теорій, тобто теорію, яка може пояснити події у минулому; 2) за наявності численних, знову ж таки альтернативних теорій відсутні теорії, які б дозволяли достатньо адекватно прогнозувати зміни організації, і, у свою чергу, також обґрунтувати відповідний позитивний вплив на її функціонування; правильність прогнозів, як правило, перевіряється часом, тобто після настання подій.

Водночас актуальність подальших досліджень, у т. ч. фундаментального, методологічного змісту зростає в силу об'єктивних передумов, пов'язаних із протиріччями суспільного розвитку, що має яскравий прояв на сучасному етапі розвитку України.

Актуальність питання подальших наукових пошуків 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 (її різновид – підприємство) є основним, базовим інститутом, діяльність якого несе низку невід'ємних і незамінних соціальних та економічних функцій розвитку суспільства. Звідси максимізація організаційної ефективності 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 підвищити таку ефективність за реалій недостатньо ефективного / 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 фактори такої ефективності 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 недостатньої ефективності 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 використовувалося і автором:

по-перше, як акцентуації щодо предмету важливої суспільної проблеми та водночас сукупності поглядів на вирішення проблеми; наприклад, теорія ефективності організації, яка розглядає взагалі ефективність організації, тобто проблему недостатньої ефективності 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 ефективності організації в авторському трактуванні має інтерпретацію вирішення за рахунок потенціалу теорії поведінкових моделей організації / підприємства, яка передбачає можливість обґрунтувати підвищення ефективності функціонування з точки зору можливості цілеспрямованого впливу на поведінку та використання фактора поведінки.

Таким чином, поняття «теорія» охоплює спектр різних поглядів на одну проблему: наприклад, недостатньої мотивації, ефективності окремих факторів діяльності підприємства 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.

Таким чином, 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 деталізований 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.

1.1. Основні підходи та проблеми побудови методології досліджень

Для висвітлення дискусійності ключових моментів коротко надамо трактування низки категорій, які викладені, як зазначалося, у вітчизняних працях з проблем методології та організації наукових досліджень [1–5], що узгоджені з нормативними державними актами [7, 8], і які мають безпосереднє відношення до предмету наших досліджень. Так, теорія трактується як найбільш висока форма узагальнення і систематизації знань, що дає цілісне уявлення про закономірності та суттєві зв'язки дійсності, а також як вчення про узагальнений практичний досвід, тобто теорія будується на результатах, отриманих на емпіричному рівні досліджень; критерії ефективності наукових досліджень здебільшого спираються на співвідношення значень показників загального очікуваного ефекту, ймовірності ризику проведення досліджень та витрат на їх проведення; процес пізнання розкривається як процес руху людської думки від незнання до знання; якоюсь мірою розглядаються фактори, що здебільшого визначають характер сучасних дискусій, а саме: наводиться визначення «відносних, абсолютних, апріорних знань», звертається увага на складність та неоднозначність процесу пізнання, а також визначається роль у ньому психологічного фактора.

Коментуючи окреслені положення, слід зазначити занадто високий рівень узагальнення таких підходів. Водночас, як правило, не сфокусовано увагу на дискусійних моментах, які супроводжують процес формування загальної методології наукових досліджень. Для подібних висновків було використано як зазначені вище праці, так і праці І. Лакатоса [6], К. Поппера [9–11], Т. Куна [12–14], М. Полані [15–17], В. Леніна [18] та ін. [19].

Так, на підтвердження складності розуміння процесу (логіки) наукового пізнання наведемо деякі поширені і – як стверджується [6, 9, 10] – логічно доведені тези у світовій літературі з проблеми наукового пізнання.

1. Всі теорії рівною мірою не можуть мати доведеного обґрунтування.

2. Всі теорії не тільки однаково не обґрунтовані, але й мають рівну вірогідність.

3. Невірність тези про можливість існування об'єктивної природної (через людську психіку) межі між теоретичними висловлюваннями і актуальними гіпотезами.

4. Висловлювання про належність до емпіричного базису є суб'єктивним.

5. Ніяке фактуальне судження не може бути доказово обґрунтоване експериментом.

6. Не можливо не тільки доказово обґрунтувати теорії, але й спростувати їх.

7. Найбільш поширені (визнані) теорії характеризуються тим, що не забороняють будь-яких станів спостереження.

Щодо інших проблемних аспектів, то слід підкреслити наявність чітко визначених альтернативних підходів, які не просто критично оцінюють протилежні точки зору, а віддзеркалюють абсолютно різні погляди. Так, серед основних критеріїв, які визначають фундаментальні розходження між найвідомішими методологіями, доцільно виділити: 1) трактування істини (знання) або ж можливість досягнення та взагалі існування істинного знання; 2) трактування суті логіки пізнання; 3) визначення основних критеріїв пізнання і обґрунтованості знань. Так, було відокремлено два основні напрями наукової думки щодо першого критерію: класичний раціоналізм та скептицизм (рис. 1), які є, звісно, найвищим рівнем узагальнення.

Зауважимо власну позицію щодо критерію істинного знання (його наявності загалом та можливості пізнання) з врахуванням особливостей економічних досліджень: наявними є водночас істини різного рангу – як абсолютні істини, тобто знання, які є базовими, вихідними при побудові будь-якої програми досліджень, так і знання, які є адекват-

ними лише за конкретних умов аналізу. Наприклад, розглядаючи питання побудови моделі поведінки суб'єкта економіки (людини, організації), до базових знань слід віднести концепцію мотиваційної моделі «економічної людини» (абсолютного егоїста) А. Сміта, «інституційної людини» (людини, яка приймає рішення в умовах впливу визнаних оточуючих інститутів) і т. д. Водночас егоїзм економічної людини буде приймати нескінченну множину варіацій під впливом конкретних та змінюваних умов.

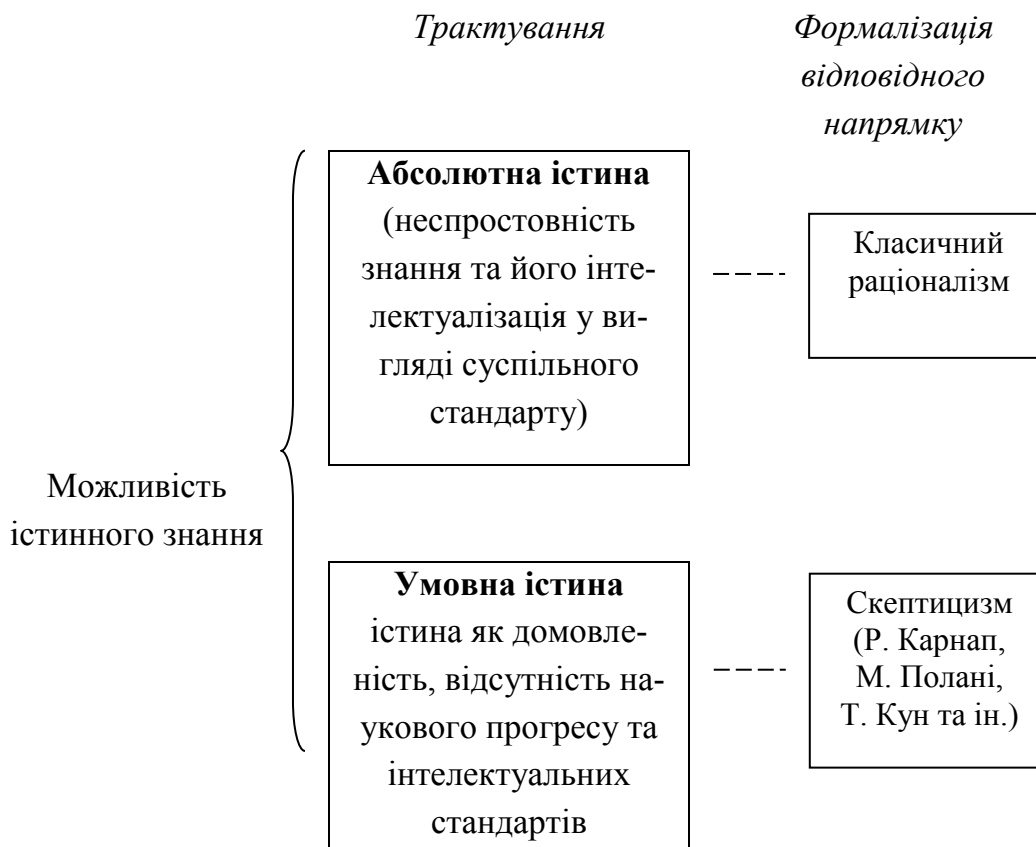


Рис. 1. Основні підходи щодо визначення критерію «істини» у наукових дослідженнях (авторська інтерпретація [6–10])

З огляду на зазначене реальна поведінкова модель є комбінацією можливих варіантів під впливом базових знань (абсолютних істин) та умов їх реалізації (зовнішніх і внутрішніх) (рис. 2). При цьому базові моделі поведінки (або теоретична основа реалізації абсолютних знань) є підґрунтям процесу, тоді як вплив внутрішніх змінних умов – динамічним фактором.

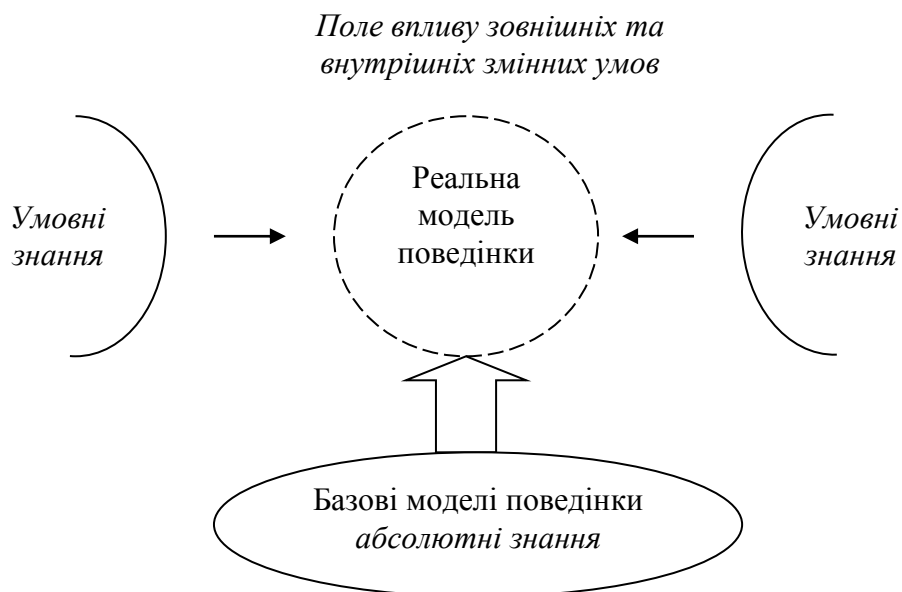


Рис. 2. Співвідношення абсолютних та умовних істин на прикладі формування реальної поведінкової моделі суб'єкта (*власні дослідження автора*)

Таким чином, в реальності науковий опис моделі поведінки суб'єкта економіки прийматиме недостатньо прогнозовану форму, де з точки зору базових положень можливо лише з певною мірою ймовірності її передбачити. Це означає, що при побудові конкретної програми досліджень необхідно формулювати як базові знання – «абсолютні моделі поведінки», так і обґрунтовувати «реальні моделі поведінки», визначаючи фактори впливу, вагомість і ранжування таких факторів.

Щодо критерію трактування процесу пізнання, то вважаємо, що методологія будь-яких досліджень вимагає визначити сутність цього процесу, тобто логіку пізнання. На рис. 3 (та надалі – у табл. 1) представлено найпоширеніші альтернативні підходи (при визначенні їх назв використовували термінологію І. Лакатоса) [6]. Враховуючи те, що методологічна позиція автора, як зазначалося, передбачає модель поєднання абсолютних та умовних знань, у цьому питанні також поділяється можливість зростання знання як кумуляції абсолютних істин, а також перманентність змін у науці на основі раціональної критики, а також те, що зростання може бути раціонально пояснене.

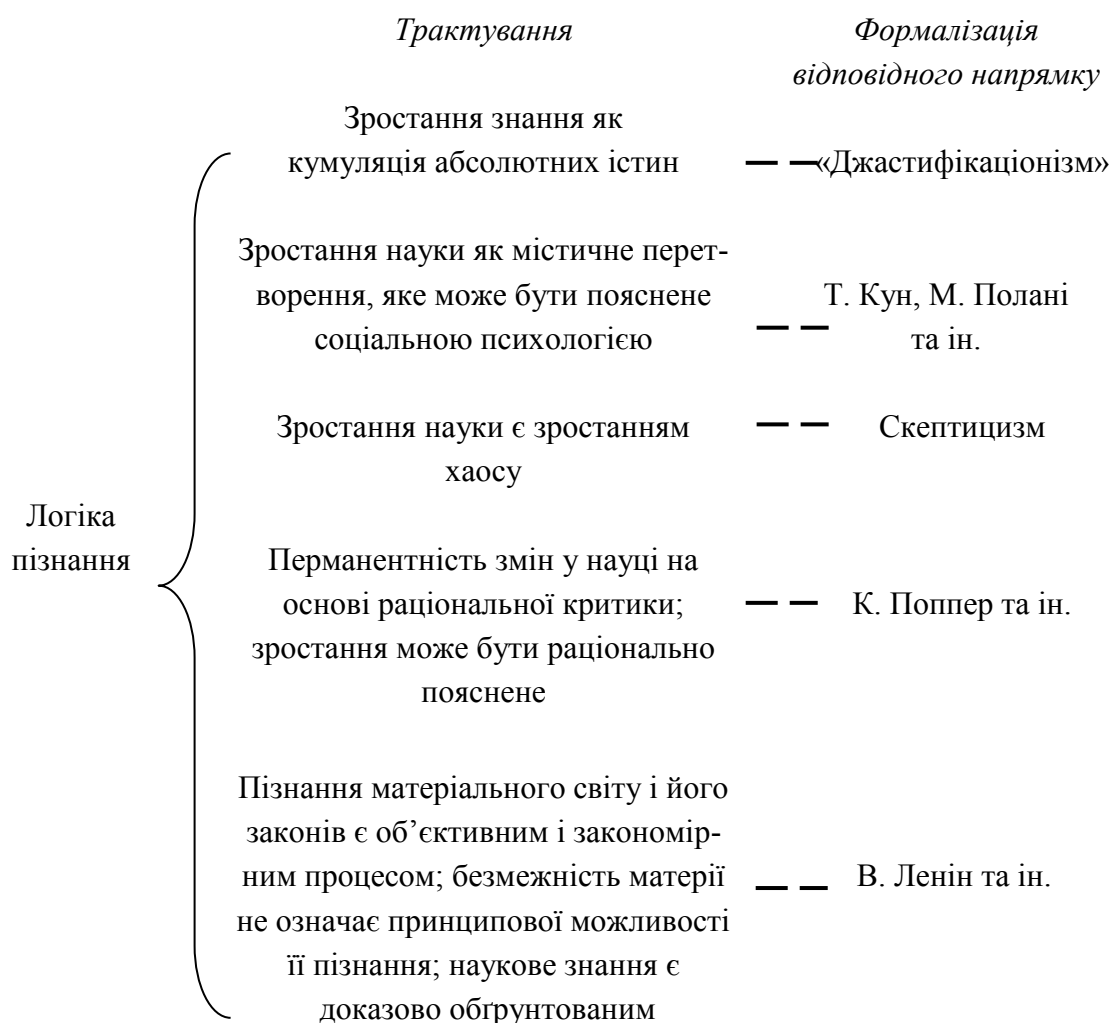


Рис. 3. Сутність процесу пізнання з точки зору основних методологічних підходів (авторська інтерпретація [6-19])

В табл. 1. наведено узагальнене трактування з боку представників основних течій наукової думки щодо критерію пізнання і обґрунтованості знань. Щодо оцінювання адекватності кожного із зазначених підходів, то передусім слід підкреслити те, що, на думку автора, положення кожного з підходів не є безумовно альтернативними по відношенню один до одного. Мова йде, очевидно, про підпорядкованість (важливість, інструментальну роль і т. д.) таких положень при побудові алгоритму конкретних досліджень. Вважаємо, що дотримання одного з вказаних підходів догматизує дискусію в цілому і різко обмежує потенціал, закладений у кожному з них. Так, дотримуємося тези про важливість і об'єктивність доказово обґрунтованих висловлювань (загальна позиція джастифікаціонізму), але водночас вважаємо,

що існування такого базису не тільки не суперечить абсолютному намаганням пошуку більш об'єктивного пояснення, але й формується як нагромадження (додавання) отриманих у такий спосіб знань.

Таблиця 1

Основні підходи до трактування критерію пізнання та обґрунтованості знань *

<i>Формалізація відповідного напрямку</i>	<i>Трактування</i>	<i>Детальніша формалізація відповідного напрямку</i>	<i>Основний критерій пізнання і обґрунтованості знань</i>
«Джастифікаціонізм»	Наукове знання складається із доказово обґрунтованих висловлювань	Класичний раціоналізм	Основне – інтелектуальна інтуїція, досвід
		Класичний емпірицизм	Основне – обмежена кількість фактуальних висловлювань, які відображають твердо встановлені факти (емпіричний базис науки)
		Неоджастифікаціонізм	Всі наукові теорії необґрунтовані в рівній мірі, але мають різне емпіричне підтвердження
«Фальсифікаціонізм»	Наука передбачає абсолютний пошук об'єктивнішого пояснення і відкидання внаслідок цього старої теорії	Догматичний фальсифікаціонізм	Всі без виключення наукові теорії можуть бути спростованими, але існує певний абсолютний емпіричний базис
		Методологічний фальсифікаціонізм (конвенціоналізм)	Існують неспростовні просторово-часові базові знання (істини), на основі яких формуються зовнішні знання, які є ризикованими під час їх перевірки; звідси основним є прийняття рішення при перевірці теорії
Діалектичний матеріалізм (марксистсько-ленінська інтерпретація)	Завданням науки є об'єктивне пояснення матеріального світу і його закономірностей		Матеріальний світ і його закони є нескінченними, але існує об'єктивна можливість їх пізнання

Примітка. * – авторська інтерпретація [6–19]

Водночас фактор інтелектуальної інтуїції класичного раціоналізму розглядаємо лише як різновид інструментарію досліджень (психологічний фактор, який може бути як сприяючим, так і обмежуючим в процесі пізнання). При цьому може бути обрана як одна з основних передумов проведення досліджень теза класичного емпірицизму про наявність певної обмеженої кількості фактуальних висловлювань, які відображають твердо встановлені факти.

Водночас автор розглядає вищезазначене як тезу про наявність абсолютних, базових істин, які, однак, відіграють лише певну – підпорядковану – роль вихідних знань при формуванні всього процесу пізнання (І. Лакатос використовує термін «захисного поясу базової теорії» [6]); при цьому фактор емпіричного підтвердження різних теорій (неоджастифікаціонізм) може розглядатися як ступінь обґрунтованості певних тверджень, проте це не є основним критерієм достовірності (науковості) даних чи теорії загалом. Таким чином, позиція автора у ключових питаннях вибору методології серед основних світових аналогів передбачає пошук певного змістовного компромісу.

На рис. 4 графічно представлено алгоритм формування та реалізації авторської методології досліджень. Так, опис методологічного алгоритму таких досліджень враховував ряд згаданих і прокоментованих вище аспектів, а саме: наявність і допустиму об'єктивну одночасність абсолютного і умовного знання (істин); можливість, поступовість і змістовну ретроспективність процесу пізнання як шляху від визначення абсолютних знань та їх доповнення у змінних умовах до формування певного кумульованого, уточненого на цій основі варіанту; об'єктивність і необхідність узгодження ролі базового і оболонкового теоретичного підґрунтя. В свою чергу, потребує уточнення авторська позиція на теоретичному рівні дослідження. Будь-які завершені наукові дослідження повинні мати інтерпретацію на рівні авторської теорії (авторського варіанту уточнення певної теорії) як найбільш високої форми наукового знання, узагальнення і систематизації знань. Це потребує розгляду ситуації із окремою економічною теорією у контексті проблем її ідентифікації з точки зору критеріїв науковості, місця серед інших теорій, обґрунтованості (доказовості), визначення особливостей авторського варіанта щодо всіх складових теорії як універсальної категорії.



Рис. 4. Методологія авторських досліджень (власна розробка автора)

1.2. Роль, критерії та алгоритм формування репрезентативної економічної теорії у контексті логіки пізнання

Автором було сформульовано «теорію ефективності підприємства на основі його поведінкових моделей» (ТЕППМ). Таким чином, головна теза авторського варіанта полягала в обґрунтуванні адекватності пояснення (ідентифікації) закономірностей ефективності інституту підприємства з точки зору фактора поведінкових моделей підприємства. Детальний зміст теорії та докази адекватності відповідного опису

моделі ефективності 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. 5 наведено алгоритм досліджень автора на теоретичному рівні. Слід звернути увагу безпосередньо на логіку процесу визначення (формування) авторської теорії – ТЕППМ. Так, цей процес відштовхується від певних концептуальних підходів до трактування ефективності інституту підприємства (нижня частина рис. 5), а також враховує вплив оболонкових теорій (права частина рис. 5).

На рис. 6 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 ТЕППМ.

Означимо суть проблеми, спробувавши визначити зміст загальної теорії ефективності підприємства. Такий приклад було обрано з огляду на визначальну, як вважаємо, роль категорії «ефективність» в економічних дослідженнях. Очевидно, значення такої теорії важко перебільшити. За логікою змісту такої теорії, остання повинна достатньо чітко описувати ситуації, природу проблем, а також перспективи їх вирішення. Іншими словами, позитивне значення подібної теорії логічно обумовлене можливістю чіткого опису того, від чого залежить така ефективність (фактори ефективності), що є обмежуючим бар'єром до такої ефективності 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 разі відображена лише узагальнена картина.

АВТОРСЬКА ТЕОРІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

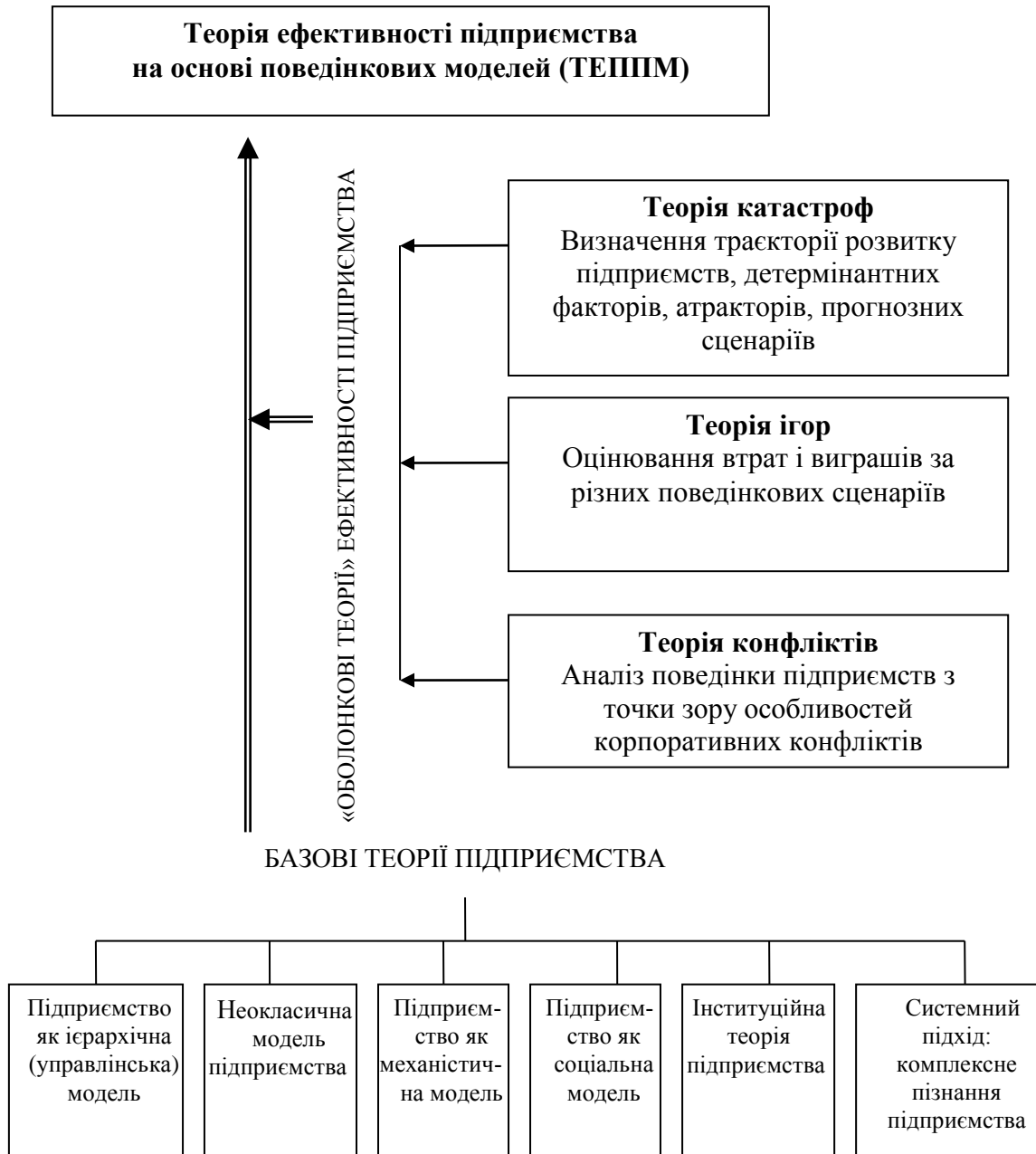


Рис. 5. Методологія авторських досліджень на теоретичному рівні (власні дослідження автора)

Розглянемо ситуацію, фокусуючи увагу на тих напрямках наукових досліджень, які можна відокремити як складові згаданої загальної теорії ефективності підприємства. В цьому контексті слід виділити: теорії мотивації, теорії підприємства, теорії організаційної поведінки, в свою чергу – аналіз категорії «ефективність» як такої і т.д.

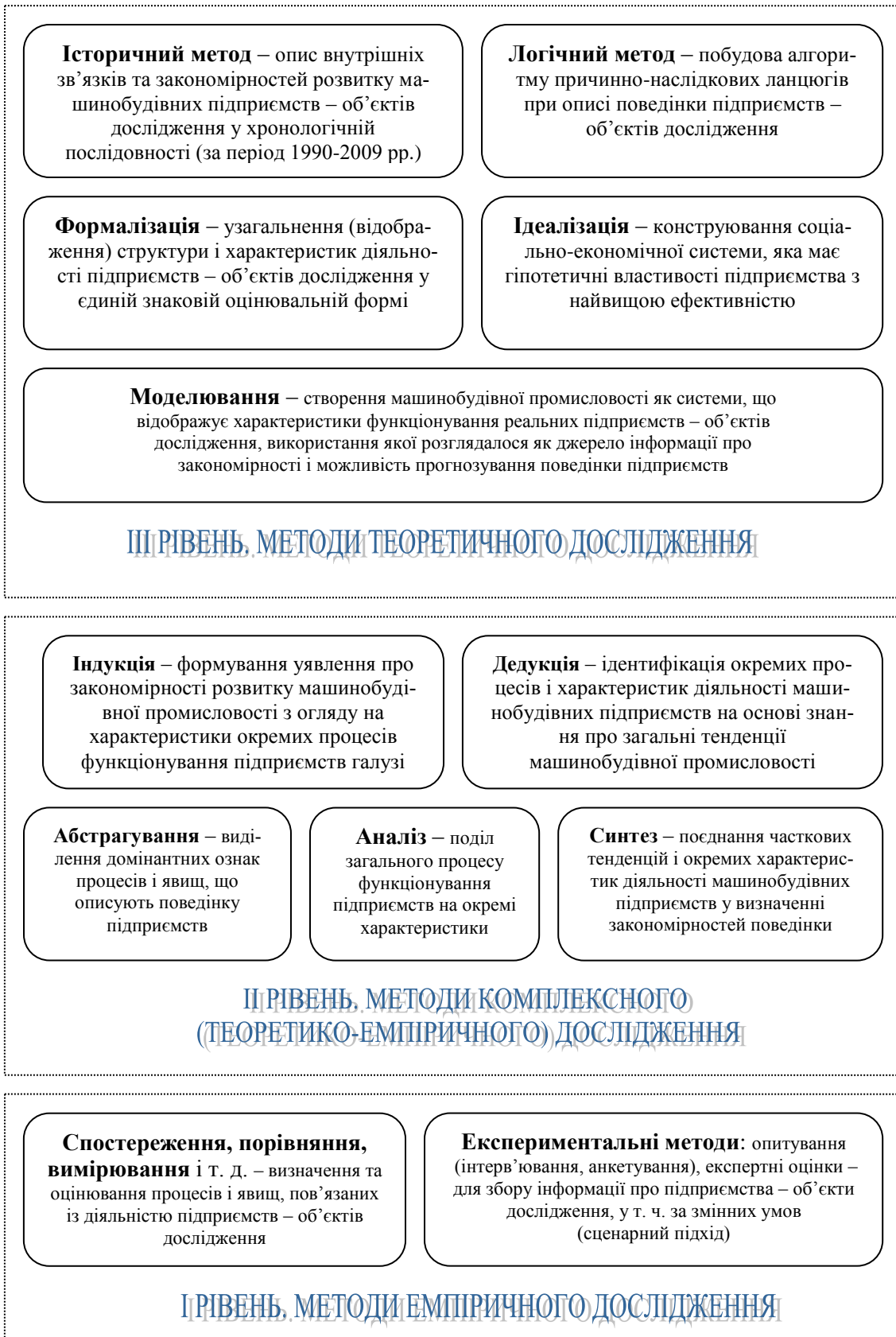


Рис. 6. Методичний рівень дослідження (власні дослідження автора)

Так, у сучасній літературі ефективність розглядається за: наслідками отриманих результатів; характером здійснених витрат; видами господарської діяльності; рівнем об'єкта господарювання; рівнем оцінювання; умовами оцінювання; ступенем збільшення ефекту; метою визначення; типом процесу. Водночас можна виділити окремі підходи до ідентифікації ефективності: цільовий, системний, внутрішньоорганізаційний. В контексті типології економічної поведінки підприємств знову ж таки можна відзначити ряд підходів, які сформувалися історично: класичний; на основі результатів «хотторнських експериментів»; когнітивний підхід; біхевіористський підхід; підхід соціального навчання; підхід, орієнтований на людські ресурси; ситуаційний підхід; системний підхід та ін.; водночас виділяють окремі рівні проблем поведінки: особистісні, групові та загальноорганізаційні, а також концепції менеджменту, на які спирається організаційна поведінка: наукове управління (класичний менеджмент), адміністративне управління, управління з позицій психології і людських відносин, управління з позицій науки про поведінку.

Щодо типізації моделей організації підприємства, то слід виділити: механістичну, соціальну, ієрархічну, суспільну, інституціональну моделі та ін. Можна також виділити такі принципи (тобто такі, що мають суттєві відмінності) варіанти концепції підприємства: неокласичний, агентський, стейкхолдерський, інституціональний. 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 «частиною правди»; присутня обмеженість кожного з підходів.

Підсумовуючи зазначене, головним зауваженням до традиційних підходів висвітлення теорії ефективності організації 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» [6].

2. *Прояв обмежувачої 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 [6, 9, 12], де підкреслюється роль вроджених базисних очікувань дослідника на протигагу «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 ефективності діяльності 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 тотожним, 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 передбачення 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 монографії обґрунтовує адекватність теорії поведінкових моделей 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, очевидно, двома, 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).

Таким чином, методологія авторських досліджень передбачає використання плюралістичної дедуктивної моделі пізнання на противагу 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 моделі ефективності підприємства (див. рис. 4–6, рис. 7–8).

На рис. 7 представлено зміст ТЕППМ, а саме: 1) факти (ефекти), які стали основою для постановки питання про необхідність перегляду традиційних поглядів на закономірності і природу ефективності інституту 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, 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.

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 ТЕППМ (рис. 8–9).

При цьому цінність ТЕППМ, 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 апара-

ЗАКОНИ

- цілісності підприємства як єдиної системи;
- відповідності між внутрішньою структурою підприємства та його реагування як цілісної системи на вплив внутрішніх та зовнішніх змін

КАТЕГОРІЇ

- «економічна поведінка підприємства»;
- «модель економічної поведінки підприємства», у т. ч. модель рентоорієнтованої поведінки підприємства, модель виробничоорієнтованої поведінки підприємства; модель підприємницької (змішаної) поведінки підприємства

ІДЕЇ, ГІПОТЕЗИ

- традиційні підходи до аналізу ефективності підприємства не забезпечують системного опису причинно-наслідкових зв'язків та факторів такої ефективності;
- підприємство необхідно аналізувати з точки зору його поведінки як результуючого показника функції і впливу сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів

ПОЛОЖЕННЯ

1. Про існування певних закономірностей поведінкових моделей підприємств, які дозволяють формувати специфічну методологічну і методичну базу аналізу мікроекономічної ефективності, а звідси, про адекватність опису моделі ефективності підприємства з точки зору його поведінкових моделей.
2. Про існування окремих типів поведінки підприємств, що є основою відповідних моделей та ефективності функціонування окремого підприємства в цілому.
3. Про об'єктивну можливість побудови загальної теорії підприємства та опису моделі економічної поведінки з точки зору системи категорій і показників ТЕППМ.
4. Про можливість управління моделлю поведінки підприємства за допомогою цільового впливу на домінуючі фактори такої поведінки.
5. Ефективність підприємства, як інтегральний критерій, може бути охоплена набором показників і критеріїв відповідної методики аналізу підприємства

ТЕОРІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ (ТЕППМ)

ФАКТИ (ЕФЕКТИ)

- занепад машинобудівного комплексу України в цілому та Вінницької області зокрема впродовж 1990–2009 рр.;
- формування окремих моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств впродовж 2002–2009 рр.;
- диференційованого впливу загальних кризових тенденцій різних років на різні за моделями поведінки групи машинобудівних підприємств;
- окремої циклічності розвитку машинобудівних підприємств (пожвавлення, зростання, занепаду виробництва) та зв'язок цих тенденцій із окремими моделями поведінки підприємств;
- «декорпоратизації» – відходу машинобудівних підприємств від акціонерних форм та «переливання» найбільш цінних активів до підприємств приватного типу;
- «вимивання» капіталу машинобудівних підприємств по мірі загального зниження рівня їх конкурентоспроможності;
- посилення ролі ключових – за рівнем реалізації економічної влади на машинобудівних підприємствах – економічних агентів, насамперед директорського корпусу та корпоративних власників, а також зростання наслідків їх опортуністичної діяльності у ряді випадків

ПРИНЦИПИ

1. Методологія аналізу ефективності підприємства повинна будуватися на сукупності базових, оболонкових та пояснювальних теорій.
2. Моделювання поведінки підприємства є логічним найбільш завершеним підходом до ідентифікації ефективності підприємства.
3. Поведінка підприємства та його ефективність обумовлена унікальною у кожному разі комбінацією факторів і умов.
4. Критерії ефективності інституту підприємства є окремою категорією

Рис. 7. Зміст теорії ефективності підприємства на основі поведінкових моделей
(власні дослідження автора)



Рис. 8. Інтерпретація ТЕПІМ на основі відповідної низки парадигмальних теорій
(власні дослідження автора)

ту, 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 «ефективність підприємства») на перевагу категорії «ефективність підприємства з точки зору його поведінки»; в) щодо ідентифікації прогностичної функції – більш адекватний опис факторного та причинно-наслідкового механізму ефективності 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.

Опис авторської теорії з точки зору парадигмальних теорій передбачав певний ланцюг постулатів в рамках системного підходу, інституційної теорії, соціальної, механістичної, неокласичної та управлінської моделей підприємства; при цьому, очевидно, має місце певна послідовність побудови такого ланцюга висловлювань. Наприклад, розгляд підприємства як складної системи є фундаментальним і свого роду визначальним. Тобто, лише на цій основі доцільно і обгрунтовано використовувати елементи інших парадигмальних моделей. Відповідно, як вважаємо, такий алгоритм визначає певну «піраміду» аналізу та синтезу загальної моделі ефективності інституту окремого підприємства як сукупності системної, інституційної, соціальної, ресурсної, ринкової та управлінської ефективності (права частина рис. 8).

В свою чергу, повинен бути визначеним і ланцюг постулатів в рамках ТЕППМ на основі відповідного ряду пояснювальних, «оболонкових» теорій (рис. 9).

В авторських дослідженнях серед інших були виділені такі пояснювальні теорії: катастроф, конфліктів та ігор. В такому разі, на відміну від ланцюга парадигмальних теорій, алгоритм авторських доказово обгрунтованих висловлювань має більш чітку форму і відображає як послідовність ідей та гіпотез, що генерувалися свого часу, так і загальний алгоритм всього процесу аналізу.

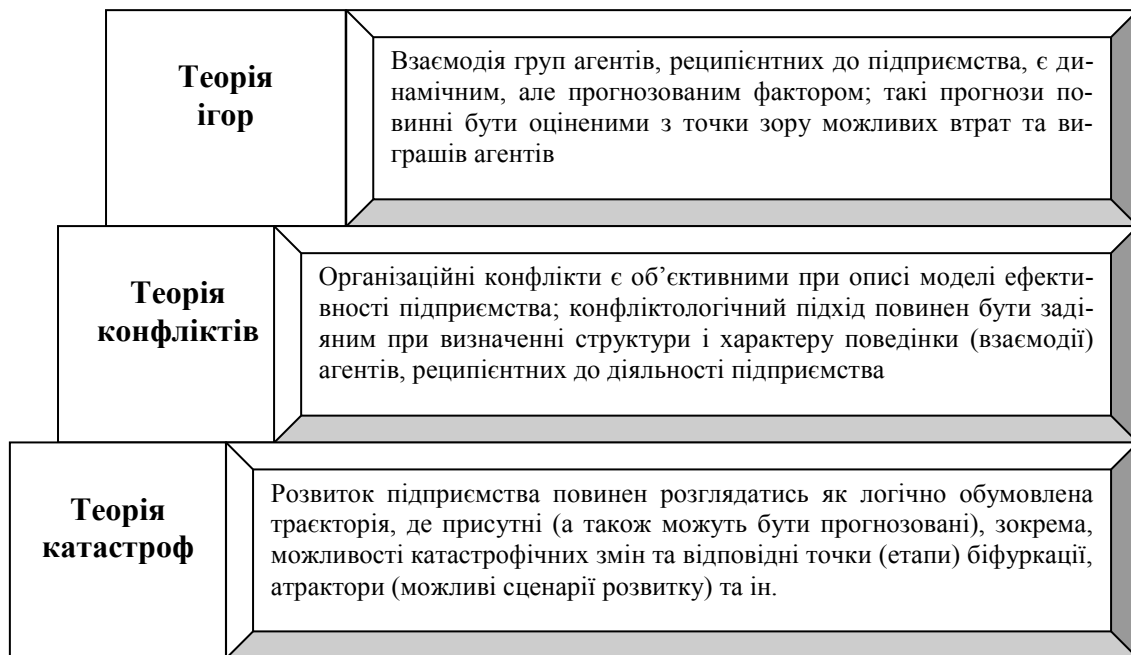


Рис. 9. Інтерпретація ТЕППМ на основі відповідного ряду пояснювальних теорій (власні дослідження автора)

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 говорити 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, означити шляхи докорінного вирішення визначеної проблеми. Відповідно автором обґрунтовано доцільність використання плюралістичної дедуктивної моделі пізнання на противагу монотеоретичній.

Основні положення, що відображені у цьому розділі, опубліковані у працях автора [20–22].

РОЗДІЛ 2

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ

В цьому розділі розглядається теоретичне підґрунтя проблематики становлення категорії «економічна поведінка» стосовно універсального економічного суб'єкта та підприємства зокрема. Як засвідчить аналіз, історично в економічній науці, у т.ч. теорії менеджменту, сформувалися різні фундаментальні підходи до трактування сутності такої категорії; це надає підстави, виділивши принципи поділу, водночас стверджувати, що існують фактори, які визначають відмінності між моделями такої поведінки. В практичному плані це розглядається як парадигмальна основа для пояснення закономірностей функціонування підприємства за будь-яких умов. Звідси розгляд таких закономірностей на мікроекономічному рівні з точки зору поведінкової концепції надає істотно ширше інтелектуальне поле для ідентифікації ефективності підприємства.

2.1. Дослідження еволюції та формування категоріального апарату щодо економічної поведінки підприємств

2.1.1. Етимологія категорії «економічна поведінка»: ретроспективний аспект

Накопичені в ході еволюції економічних основ сучасної цивілізації проблеми, а також зростання в останній час ролі факторів невизначеності та нестабільності економічного середовища свідчать про актуалізацію завдання пошуку концептуальних варіантів ефективного розвитку інституту сучасного підприємства. Загалом проблема, як вважаємо, полягає у вичерпанні можливостей поширених до останнього часу підходів та відповідних категорій у забезпеченні адекватної ідентифікації стану, причинно-наслідкових механізмів та перспектив трансформації підприємства як основи та первинного ланцюга соціально-економічного базису суспільства.

Основу авторського уявлення про альтернативу подібного аналізу складає твердження про перспективність і глибшу, порівняно із традиційними підходами, наукову об'єктивність концепції аналізу підприємства на основі всебічного дослідження закономірностей його поведінки. При цьому, розуміючи таку поведінку як складний комплекс поєднання соціально-економічних і ментально-психологічних чинників, виділили як окремий самостійний блок наших досліджень аналіз саме економічної поведінки підприємства, що так чи інакше можна вважати відображенням сумарного безпосереднього чи опосередкованого впливу всіх інших чинників. Звідси категорію «економічна поведінка підприємства» розглядаємо як провідну для пояснення закономірностей ефективності функціонування підприємства з огляду на величезну кількість факторів, що визначають модель такої ефективності та з врахуванням складних комбінацій сумарного їх впливу. В свою чергу, глобальні трансформаційні процеси, що супроводжують пострадянський етап розвитку вітчизняних підприємств і які відображають радикальні зміни різних аспектів життєдіяльності останніх, дають підстави для визначення без перебільшення унікальних особливостей реалізації категорії «економічна поведінка» та «економічна поведінка підприємства» в Україні, на пострадянському просторі в цілому, а також стосовно репрезентативного підприємства як універсального інституту, який функціонує за загальними закономірностями у будь-яких соціально-економічних умовах.

З метою глибшого теоретичного осмислення сутності категорії «економічна поведінка» вважали за необхідне здійснити її аналіз через призму історичної ретроспективи становлення окремих етапів, напрямків, наукових течій економічної думки, які, як засвідчив аналіз, сформували різні підходи до розуміння економічної поведінки. При такому аналізі використовували структуру диференціації етапів економічної думки, яка представлена у ряді праць вітчизняних та зарубіжних дослідників з історії еволюції економічних вчень [23–28], яка, не зважаючи на деякі відмінності у трактуванні окремих авторів, в цілому має аналогічний вигляд.

На нашу думку, ретроспектива парадигмального формування суспільних уявлень про норми, за якими формується типова у певних

умовах економічна поведінка та відповідно констатація ознак, що відображають відхилення від такої, повинна базуватися на канонічних принципах, закладених у біблейських творах, наприклад Ветхому і Новому Завітах [29, 30, 31], Корані [32] та ін. За наявності дещо різних версій трактування історичних подій минулого (звертаємо увагу на різному змісті таких Євангелій як, наприклад від Луки та Іуди [31, с. 215–237, с. 428–474]), слід особливо підкреслити, що саме на цьому етапі формування суспільної думки були сформульовані принципи, що відображали особливості економічної поведінки істинно віруючої людини. Такими принципами можна визнати: 1) ігнорування матеріального збагачення та надання пріоритету дотримання певних духовних/культурних норм; 2) визнання як основного типу поведінки пересічної людини «чесну» (на основі загальновідомих заповідей), насамперед фізичну працю, яка є єдиним соціально визнаним джерелом власного матеріального забезпечення; 3) визнання ієрархії суспільства, що водночас можна перенести і на принципи побудови управлінської вертикалі в економічній організації; 4) надання пріоритету суспільного статусу перед матеріальним, що водночас можна розглядати як концептуальне визначення ролі культурного, соціального капіталу як на рівні окремої людини, так і щодо її місця як працівника в організації. Слід відзначити, що у вище зазначених джерелах економічна проблематика займала явно другорядну роль, проте відсіювання і сумування відповідної інформації дає підставити стверджувати, що це була перша модель економічної поведінки індивідууму, при чому модель дуже логічна і послідовна, яка не містила протиріч і практично не давала підстав для альтернативних трактувань. Загалом же основу канонічної моделі економічної поведінки складала (і продовжують складати) культурні пріоритети, побудовані на вірі.

Іншим етапом, який дозволяє стверджувати про радикальну зміну уявлень щодо економічної поведінки, стала теорія меркантилізму, яка за свідченнями [24, с. 53; 26, с. 108], мала статус панівної доктрини з XI–XVII ст. Модель поведінки у цьому разі також достатньо однозначно описувалася на основі т. з. «меркантилістської формули багатства», яка базувалася на принципі ототожнення останнього з кількістю грошей (золотих і срібних), золота як такого і коштовностей; відпо-

відно всі дії, спрямовані на таке збагачення (що передбачало, як правило, здійснення зовнішньоекономічної торгівлі), визнавалися економічно логічними, при чому як на рівні окремої людини, так і макроекономічної політики в цілому. В даному разі основними стали такі аспекти: 1) меркантилістська модель економічної поведінки будувалася на пріоритеті збагачення; 2) таке збагачення вимагало досягнення як найсприятливіших умов для нееквівалентного обміну на користь економічних суб'єктів, які активно діють, що по суті означало переорієнтацію останніх на грошові, фінансові критерії успіху; 3) меркантилістська модель, базуючись на альтернативних принципах, моделях і пріоритетах, явно суперечить канонічній, що означало формування одночасно визнаних у суспільстві діаметральних типів поведінки. Головним є те, що такий дуалізм зберігатиметься, як буде показано нижче, і надалі та, очевидно, визначив витоки сучасної дискусії щодо ефективності, раціональності, доцільності окремих типів економічної поведінки як індивідуумів, так і організацій.

В подальшому дослідженням визначеної проблематики займалися представники інших наукових течій, зокрема класичної політичної економіки, неокласичного напрямку економічної теорії (в т. ч. маржиналізму), марксистської політекономії, інституціоналізму, окремих наукових шкіл історичної школи та ін. (додаток А).

Історично витоки дослідження визначення категорії «економічна поведінка» найчастіше пов'язують [28, с. 38; 33, с. 296] із сформованою А. Смітом [34, с. 372] концепцією «економічної людини» – людини раціональної, котра має стабільні переваги і прагне максимізувати власну вигоду в умовах абсолютної повноти інформації, свободи вибору і кількісної оцінки альтернатив. Наявність характерних ознак і той вплив, який справила класична політична економія, розпочинаючи з XVII ст., на характер розвитку цивілізації та наступні теоретичні конструкції в економічній науці, дає підстави для ретроспективи такого типу – політекономічної моделі поведінки «економічної людини». Її особливістю є орієнтація на егоїстичний раціоналізм пересічної людини, поведінка якої ґрунтується на мотивах отримання вигоди у широкому трактуванні цього терміну; при цьому егоїзм не тільки не застуджується, але й визнається як основний прогресивний імпульс роз-

витку. Головною особливістю такої моделі є визнання пріоритетних ознак: як орієнтації на матеріальний (економічний, фінансовий і т. д.) успіх, так і тієї обставини, що відповідний раціоналізм є передбачуваним, умовно кажучи запрограмованим. Звідси дії всіх і окремого суб'єкта є тотожними, що одночасно визначає і характер колективних дій в межах організації, підприємства, фірми.

Еволюція теорії раціональної «економічної людини», на чому особливо акцентували уваги у подальшому такі представники неокласики як А. Маршалл, формулюючи власне визначення сфери економіки як «економікс» [35], підтверджує виділену вище політекономічну тезу про детермінантність раціонального економічного егоїзму, який, водночас з певними об'єктивними критеріями, що можуть бути кількісно визначеними (наприклад, ефективність економічної діяльності індивідууму чи підприємства у грошовому еквіваленті), в своїй основі має і суб'єктивні елементи (наприклад, суб'єктивне уявлення про корисність, цінність, вартість благ, поведінка людей на основі мотивів отримувати задоволення та уникати страждань і т. д. за концепціями К. Менгера, Ф. Візера, О. Бем-Баверка, У. Джевонса та ін. представників суб'єктивізму у рамках загальної маржинальної теорії [36, 37, 38]).

В даному разі, як вважаємо, слід особливо звернути увагу на такі змістовні складові поняття раціональності як прагматизм, передбачуваність дій економічного суб'єкта, звідси здатність прогнозувати ці дії. Відтак впливає і принципова можливість моделювати відповідну поведінку. Вважаємо за необхідне підкреслити, що прагнення індивідуума до задоволення особистих економічних потреб диктує лінію (вектор очікувань і оцінювання можливих зусиль) його поведінки, формує зацікавленість у результатах праці, впливає на продуктивність його праці, стимулює її зростання тощо.

До подібної точки зору схилився і П. Хейне, стверджуючи, що «...коли б люди в суспільстві не цінували раціональність, а віддавали перевагу примхам та випадковостям, економічна теорія втратила б свою здатність передбачення» [39, с. 420]. Водночас підкреслюється значення чинника необхідності мати свободу вибору, бути достатньо поінформованими та ін. Можна стверджувати, що у розвиток каноніч-

них підходів класичної політекономії та раннього маржиналізму А. Маршалл значною мірою відійшов від спрощеної моделі людини економічної, зазначаючи, що економічна наука має справу з людиною, яка в господарському житті керується не лише власними егоїстичними мотивами, а й такою ж мірою мотивами інших людей; з людиною, якій притаманні марнославство й безпека, відчуття насолоди від процесу належного виконання роботи; готовність жертвувати собою задля сім'ї, сусідів або країни; з людиною, яка має потяг до добродійного способу життя через його достоїнства [40, с. 183]. Отже, А. Маршаллом відводилася вирішальна роль раціоналізму в умовах обмеженості ресурсів, обмежуючи водночас значення користолюбства. Ф. Хайєк, розглядаючи умови формування людини економічної, стверджував, що завдяки механізму вільної конкуренції здійснюється відбір раціональних та ірраціональних правил поведінки, частина яких закріплюється в традиціях [41, с. 86; 42, с. 14; 43, с. 103]. Позитивним за таких підходів є передусім повніше тлумачення людини економічної, зокрема врахування насолоди від самого процесу праці. Слід особливо підкреслити, що у ранніх роботах того ж А. Сміта [44] поведінка людини в реальному економічному житті пояснювалася, перш за все, з огляду на соціальні цінності.

В марксистській економічній теорії передусім слід, як вважаємо, підкреслити зроблений у ряді робіт [45, 46] акцент на тому, що людина є основною продуктивною силою суспільства. Для цього економічного напрямку є характерним те, що в межах капіталістичного способу виробництва роль людини зводиться до основного засобу нагромадження капіталу через створення абсолютної та додаткової вартості, що, очевидно, відповідало реаліям того періоду, тому що відзначалося низкою і інших вчених [34, с. 372; 47, с. 791]. В основі такого розуміння сутності людини – передусім принцип економічного детермінізму. Водночас західні науковці акцентували на гуманістичній спрямованості діалектичного методу К. Маркса, насамперед у його ранніх працях [48], згідно з яким економічний прогрес повинен бути спрямований на всебічний розвиток людини. З урахуванням ролі людини в соціалістичному суспільстві Марксом було обґрунтовано соціологічний підхід до сутності людини, втілений у положенні, що «людина є

сукупністю суспільних відносин», згідно з яким природа людини розглядається як така, що може бути реалізована в підсистемах суспільних відносин – економічних (передусім у відносинах економічної власності), соціальних, правових, політичних, культурних, духовних, національних та ін. [40, с. 107].

Німецька історична школа, досліджуючи поведінкові аспекти людини, значну увагу зосереджувала на новаторстві, освіченості, творчості та підприємстві як передумов їх економічної поведінки. Так, по М. Веберу, економічна поведінка, як сукупність «економічних дій» і «економічно орієнтованих дій», може бути направлена як на досягнення раціональних економічних цілей (формальна раціональність, виражена кількісно), так і орієнтована на будь-які економічно нерациональні цілі, не детерміновані будь-якими етичними, релігійними, національними та іншими абсолютними цінностями (субстантивна раціональність, не виражена кількісно) [49, с. 263; 50, с. 70]. Отже, у веберіанському напрямку теорії економічна поведінка соціальних груп визначається престижем освіти, професії, нормами поведінки і відповідності цих позицій ринковим. Г. Шмоллер вважав, що прагнення людини до збагачення, яке домінує в її поведінці, необхідно обмежувати і контролювати за допомогою етичних норм з тим, щоб основні її зусилля були спрямовані на розвиток підприємництва [51, с.107]. Слід особливо підкреслити те, що у роботах представників історичної школи людина є передусім соціальною істотою. Так, Б. Гільдебрандт характеризував людину як суспільну істоту [52, с. 106; 53, с. 86]. В. Рошер та В. Зомбарт на передній план висували чинник особливостей нації, народу (з його способом життя, мораллю, звичками тощо), а сутність людини розглядали як складовий елемент такої цілісності, протиставляючи економічному егоїзму людини дух народу, його патріотизм, енергію тощо [54, с. 65]. Отже, всі прихильники історичної школи погоджувалися з тим, що людина у своїй поведінці керується не тільки егоїстичними міркуваннями, але й прагне до справедливості, орієнтуючи себе на загальноприйняті звичаї, адже усі економічні процеси регулюються нормами, звичаями чи правом.

Кейнсіанський напрям економічної теорії, долаючи принцип індивідуалізму, сутність людини розглядає крізь призму ширшого кола її

інтересів, наприклад, коли економічна модель поведінки людини доповнюється такими чинниками, як милосердя та альтруїзм. У 30-х рр. ХХ ст. Д. Кейнс зазначав [55, с. 327; 56, с. 85], що навіть раціональні дії індивідів не завжди спричиняють адекватні соціальні наслідки, їм властива недостатня поінформованість, а отже, й обмежена раціональність; при цьому індивідуальні раціональні дії далеко не завжди приводять до відповідного результату на соціальному рівні, і що існує інша, надіндивідуальна раціональність. Ф. Хайєк вважав, що людина просто наслідує традиції і пристосовується до невідомого за умов асиметричності інформації, звідси конкуренція обумовлює відбір раціональних та ірраціональних правил поведінки [43, с. 62]. Економічні вчинки індивідів Д. Кейнс також розглядав [56, с. 106] крізь призму основного т. з. «психологічного закону» (люди схильні збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, як зростає дохід), а тому використовує такі терміни, як «схильність до заощаджень», «перевага ліквідності» тощо, які впливають з окремих природних властивостей людини. Тому в кейнсіанській моделі економічної людини переважає психологічний індивідуалізм, некомплексний економічний детермінізм, обмежений соціологічний підхід (людина не розглядається крізь призму системи суспільних відносин та відповідних інтересів, відсутній аналіз економічної поведінки індивідів у всіх сферах суспільного відтворення), що певною мірою характерне й для економічної теорії Маркса та представників інших течій, напрямків, шкіл.

Завдяки подальшому впливу представників інституціональних економічних теорій, насамперед таких як Т. Веблен, У. Мітчелл, Д. Коммонс, Р. Коуз, Д. Б'юкенен, Г. Саймон, Д. Норт та ін. економічна модель людини доповнюється іншими характеристиками (див. додаток А). Так, зокрема, наукові погляди Т. Веблена [57, с. 165; 58, с. 208], який очолив свого часу соціально-психологічний варіант інституціональних досліджень, передбачали альтернативний варіант пояснення мотивів людської поведінки у порівнянні з поглядами представників класичної політичної економії. Не максимізація вигоди, а інстинкт майстерності (визначально закладене в людині прагнення до творчості), інстинкт допитливості (продовження інстинкту гри як форми пі-

знання світу) і батьківське почуття (турбота про ближнього), як вважалося [59, с. 195], формують модель економіки в цілому. Продовжуючи дослідження інституціональних аспектів економічної поведінки, Г. Клейнер [60, с. 96] виділяє модель «інституціональної людини», що передбачає намагання людини максимізувати особисте положення в структурі соціальних інститутів (соціальний статус) і матеріальні цінності для неї – лише засіб досягнення власних або авторитетних позицій. Крім цього, з точки зору Т. Веблена, важливо вивчати не поведінку окремих економічних суб'єктів, а колективні дії певних їх асоціацій, наприклад, профспілок, об'єднань підприємців, політичних партій і т. д. Дж. Коммонс, поділяючи думку щодо колективізму, у роботі «Економічна теорія колективних дій» [61], в основу економічних досліджень ставив аналіз колективної поведінки, стверджуючи про те, що політекономія – це наука про діяльність людей, а діючий інститут – її кінцевий об'єкт дослідження. Слід підкреслити, що Дж. Коммонс наголошував на різниці між діючими підприємствами і діючими фірмами, об'єднуючи водночас їх поняттям діючих колективних інститутів. Так, перші представляють собою технічні організації, мета яких полягає у підвищенні ефективності та у використанні чинників виробництва; фірму ж характеризують перш за все грошові аспекти, грошова вартість результатів виробництва. Найкращий діючий грошовий інститут за Дж. Коммонсом – це той, де в оптимальному співвідношенні знаходиться техніка і бізнес [40, с. 315]. У. Мітчелл, в свою чергу, у науковій праці «Відсталість у мистецтві витратити гроші» вагоме значення надає дослідженню правил поведінки людей у грошовому господарстві, зокрема, у визначенні економічної поведінки індивідуумів не лише при придбанні грошей, але і їх витрачанні [62, с. 281].

Слід зазначити, що значний вплив на формування сутності «економічної поведінки» мають дослідження Г. Саймона [63, с. 173], де в руслі неоінституціонального підходу замість «економічної людини» запропонована модель «адміністративної людини»: у той час, як «економічна людина» максимізує, тобто обирає найкращий курс дій із можливих, «адміністративна людина» шукає задовільний курс або принаймні такий, що вважається досить виваженим, у цьому випадку людина, яка приймає рішення, має справу із значним спрощенням ситуа-

ції, беручи до уваги тільки ту відносно невелику кількість чинників, яку здатна охопити. Як стверджується, «більшість випадків прийняття рішень людиною (як індивідуальних, так і організаційних) пов'язані з пошуком і вибором задовільних альтернатив. Тільки виняткові випадки пов'язані з пошуком і вибором оптимальних альтернатив» [64, с. 83]. За Саймоном індивіди замість оптимізації вибору керуються принципом «достатності» (поєднання достатності й задоволення). Як рішення індивід вибирає перший об'єкт, що задовольняє його прагнення. Звідси існує подвійне обмеження раціональних суджень, обумовлені чинниками когнітивних здібностей й середовища. Отже, обмежена раціональність стає синонімом нераціональності вибору. Досліджуючи економічну поведінку фірми, Г. Саймон зазначав, що «...ділова фірма – це адаптивна система, яка включає матеріальні, людські, соціальні компоненти, пов'язані між собою комунікаціями і загальним намаганням усіх робітників співпрацювати для досягнення загальних цілей» [65, с. 62]. У фірмі рішення приймаються її членами колективно, а їх можливості до раціональних дій обмежуються як неможливістю передбачити усі наслідки рішень, які вони приймають, так і їх особистими цілями і соціальними перспективами.

Важливим представляється акцентуація таких представників неоінституціоналізму як Р. Коуз, Дж. Б'юкенен, Д. Норт на тому, що все більше значення має дослідження економічної поведінки людей як учасників певних об'єднань, організацій та зокрема поведінки фірм. Дж. Б'юкенен в основу розробленої теорії суспільного вибору поклав ідею виявлення взаємозалежності політичних і економічних явищ, застосування економічних методів до вивчення політичних процесів [40, с. 328]. Основні особливості теорії суспільного вибору полягають у тому, що для характеристики поведінки людини в політичній сфері використовуються ті ж гіпотези, що і в неокласичній економічній теорії, а саме: гіпотези слідування особистому інтересу, повноти та транзитивності уподобань, раціональної максимізації цільової функції. Водночас процес виявлення уподобань індивідів найчастіше розуміється у термінах ринкової взаємодії, а саме: передбачається, що стосунки між людьми у політичній сфері можуть бути описані у термінах взаємовигідного обміну. Отже, за власною теорією суспільного вибо-

ру Дж. Б'юкенен [66, с. 246; 67, с. 105] виходить з припущення, що принцип раціональної економічної поведінки людини може бути застосований у дослідженні будь-якої сфери діяльності, де людина робить вибір, у т. ч. і у політичних процесах.

Принципово новим етапом пояснення глибинних чинників моделі економічної поведінки стали дослідження основ економічної поведінки фірми Р. Коуза [68], який зосередився на пошуку пояснення, чому виробництво всередині фірми іноді координується в централізованому порядку, а іноді визначається децентралізовано ринковими силами. Щоб з'ясувати це, вся діяльність фірми розглядалася у двох напрямках – вертикальному і горизонтальному. Перший – вертикальний – (від материнської компанії до дочірньої, від директорів до рядових виконавців), що є обов'язковим до виконання. Другий напрям економічної діяльності фірми – горизонтальний – здійснюється на ринку, де діють, як вважав Р. Коуз, суто добровільні двосторонні контакти та операції, і де все вирішують ціни, що складаються об'єктивно і незалежно від будь-яких команд [68, с. 57].

У контексті розгляду проблеми слід виділити наукові пошуки та результати досліджень Д. Норта. Сформована ним концепція інститутів виходить з того, що, будучи «правилами гри», інститути задають систему стимулів (позитивних і негативних), направляючи діяльність людей по певному руслу. «Інститути – це «правила гри» в суспільстві, або, виражаючись формальніше, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми.» [69, с. 9].

Інституційний же розвиток економіки відбувається під впливом взаємодії між інститутами й організаціями, коли перші визначають «правила гри», а другі є «гравцями». Такі правила поведінки спостерігаються у всіх сферах діяльності людей без винятку. Цим знижується невизначеність і забезпечується вища передбачуваність соціального середовища. Коли люди вірять в надійність і справедливість законів, договорів і прав власності, вони, як стверджувалося [70, с. 82; 71, с. 236], утримуються від спроб шахрайства, крадіжки, обману. Головний висновок полягав у констатації того, що у такий спосіб інститути виконують свою основну функцію – зменшення невизначеності та економію трансакційних витрат. Отже, можна прийти до висновку про

те, що у більшості праць представників інституціоналізму/неоінституціоналізму відокремлюються такі два положення: соціальна обумовленість економічної поведінки та обмежено раціональний характер дій людини в сфері економіки. Очевидно, що представники інституціоналізму визначальну роль у поведінці індивідів відводять суспільним інтересам, необхідності служіння потребам колективу й суспільства, критикуючи принцип індивідуалізму; неоінституціоналісти ж, хоча й розглядають колектив та колективні цінності, але акцентують увагу на тому, як індивіди, керуючись власними потребами та інтересами, вирішують проблеми своєї належності до колективів, фірм з урахуванням впливу встановлених правил гри, впливу на зміну самих інститутів з метою максимізації задоволення власних потреб у всіх сферах діяльності. Таким чином, реалізуючи власні мотиви (раціональні чи обмежено раціональні) індивідуум обумовлює водночас поведінку і організації, від якої залежить і до якої належить.

Слід зазначити, що вивчаючи економічну поведінку людини, значна частина науковців, зокрема Ж.-Б. Сей, М. Вебер, Й. Шумпетер, В. Зомбарт та ін., зосереджували увагу на визначенні поведінки індивідуума як підприємця. Ж.-Б. Сей у «Трактаті політичної економії» визначив поведінку підприємця, як творчий, експериментальний, ризиковий процес, для успішного ходу якого потрібні «здоровий глузд», постійність, знання людей, вміння правильно оцінювати важливість продукту, талант управління [72, с. 97]. М. Вебер, ідеалізуючи джерела сучасного бізнесу, домінантами підприємницької поведінки визначив протестантську етику та харизматичність самого підприємця [50, с. 71].

Й. Шумпетер, досліджуючи еволюційну поведінку фірм, зазначав, що підприємець є головним суб'єктом економічного розвитку. При цьому, в межах власної теорії підприємництва, науковець використовував концепцію раціональної («економічної») і реальної («ірраціональної») людини. Розглядаючи мотиви господарської діяльності в статичному стані, Й. Шумпетером було виділено як основний мотив задоволення потреб на основі раціональної поведінки (максимізації корисності або вигоди). Водночас, розглядаючи динамічну модель, Й. Шумпетер вважав, що мотиви підприємницької діяльності ірраціональні, адже головними мотивами є саморозвиток особистості, успіх

та радість творчості [73, с. 361]. В. Зомбарт, не виділяючи у своїх роботах ознак саме поведінки, описував різноманіття господарської діяльності людей протягом всіх історичних епох. Він стверджував, що сучасна економічна практика виникла завдяки масовій жадобі до грошей [51, с. 107]. У праці «Буржуа: до історії розвитку сучасної економічної людини» [74, с.218] В. Зомбарт підкреслював, що поведінка буржуа складається з двох частин: «підприємницького духу» (готовність до ризику, духовна свобода, генерація ідей, воля, наполегливість, вміння об'єднувати людей для сумісної роботи, переконувати клієнтів) і «бюргерського духу» (старанність, невибагливість, ощадливість та інші традиційно буржуазні чесноти).

Поряд із наведеним дослідженням економічної поведінки підприємця, на нашу думку, доцільним є також визначення еволюційних етапів формування концепцій підприємництва. Так, сучасні науковці К. Штайльманн, М. Дряхлов, В. Хартманн, О. Устинко та ін. [42, с. 19–30], виділяють чотири етапи наукового осмислення феномена підприємництва. «Перша хвиля» в розвитку підприємницької теорії пов'язана з трактуванням підприємницької функції як тягаря ризику й невизначеності в процесі економічного розвитку. Як відомо, термін «підприємництво» запровадив Р. Кантільон щодо ризику підприємця як основної функціональної характеристики підприємництва [75, с. 153].

Елементи невизначеності й ризику були центральними у концепціях Дж. Тюнена, Д. де Тресі, Г. Мангольта, Ф. Найта. Класики політичної економії Ф. Кене, Ж. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо уособлювали підприємця лише з власником капіталу. У В. Рошера і Б. Гільдебранда підприємець не лише управляє своїм капіталом, але й поєднує власницькі функції з власною виробничою працею [40, с. 108]. Згодом підприємця дедалі рідше ототожнювали з власником, капіталістом, його розглядають як організатора виробництва, не обов'язково обтяженого правами власності. Такого погляду дотримувалися Ж.-Б. Сей і Дж. С. Міль, зокрема Сей вперше ґрунтовно описав підприємницькі функції та якості, необхідні промисловцю, купцеві та фермеру. К. Маркс також функціонально розмежував [45] власника і підприємця. Визначення підприємця як менеджера відтворилось в працях таких представників ранніх етапів маржиналізму як К. Менгер, Ф. Візер, Л. Вальрас, які вважали [37, с. 236–245; 76, с. 302], що розвиток економічної думки відбувається паралельно із змінами мотивів дій реаль-

ного підприємця. Водночас неокласичний етап економічної думки характеризувався підкресленням імпульсної, функціональної ролі підприємця як менеджера у забезпеченні успіху бізнесу, ефективності діяльності підприємства. Так, А. Маршалл стверджував [35] про четвертий фактор (як наступний після т. з. «триєдиної формули» Ж.-Б.Сея – триади факторів капіталу, праці і землі).

«Друга хвиля» у визначенні підприємництва пов'язана з виокремленням ідеї інновації та активності як головної його риси. Основоположник цього напрямку Й. Шумпетер, а також такі дослідники як Т. Шмоллер, Ф. Тоссіг наголошували на активному, інноваційному характері соціальних та економічних дій підприємця і не лише у виборі з наявних альтернатив розподілу ресурсів, а й у створенні нових ринкових можливостей [62, с. 281].

Поява «третьої хвилі» в розвитку теорії підприємницької функції пов'язана з «поліфункціональною моделлю підприємництва», яка ґрунтується на ідеях представників неоавстрійської школи економічного аналізу Л. Мізеса та Ф. Хаєка [63, с. 92]. Вони досліджували функції підприємця, що діє в умовах принципової нестачі необхідної інформації і є не «балансувальником» ринків, а їх активним перетворювачем і творцем. «Третя хвиля» теорії підприємницької функції вирізняється також особливим зосередженням уваги на особистих якостях підприємця – його вмінні адекватно реагувати на зміни економічної та суспільної ситуації, самостійності у виборі й прийнятті рішень та наявності управлінських здібностей.

Сучасний етап розвитку теорії підприємницької функції – «четверта хвиля», що характеризується зміщенням акценту з аналізу «суто економічних» дій підприємця більшою мірою на управлінські й соціокультурні аспекти. Зокрема, своє четверте трактування підприємницька функція набуває в межах інституційної економічної теорії (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон), згідно з якою підприємець стає суб'єктом, який робить вибір між контрактними відносинами вільного ринку й організацією фірми з метою заощадження трансакційних витрат [59, с. 276; 77, с. 284]. З огляду на представлене, вважаємо, що кожен етап формування підприємництва обумовив еволюцію визначальних мотивів економічної поведінки підприємців.

Результати історичного аналізу становлення інтелектуального апарату категорії «економічна поведінка» в економічній теорії можуть бути узагальненими у вигляді певного алгоритму перебігу наукових дискусій з позицій людини, підприємця, колективу та фірми (рис. 10).

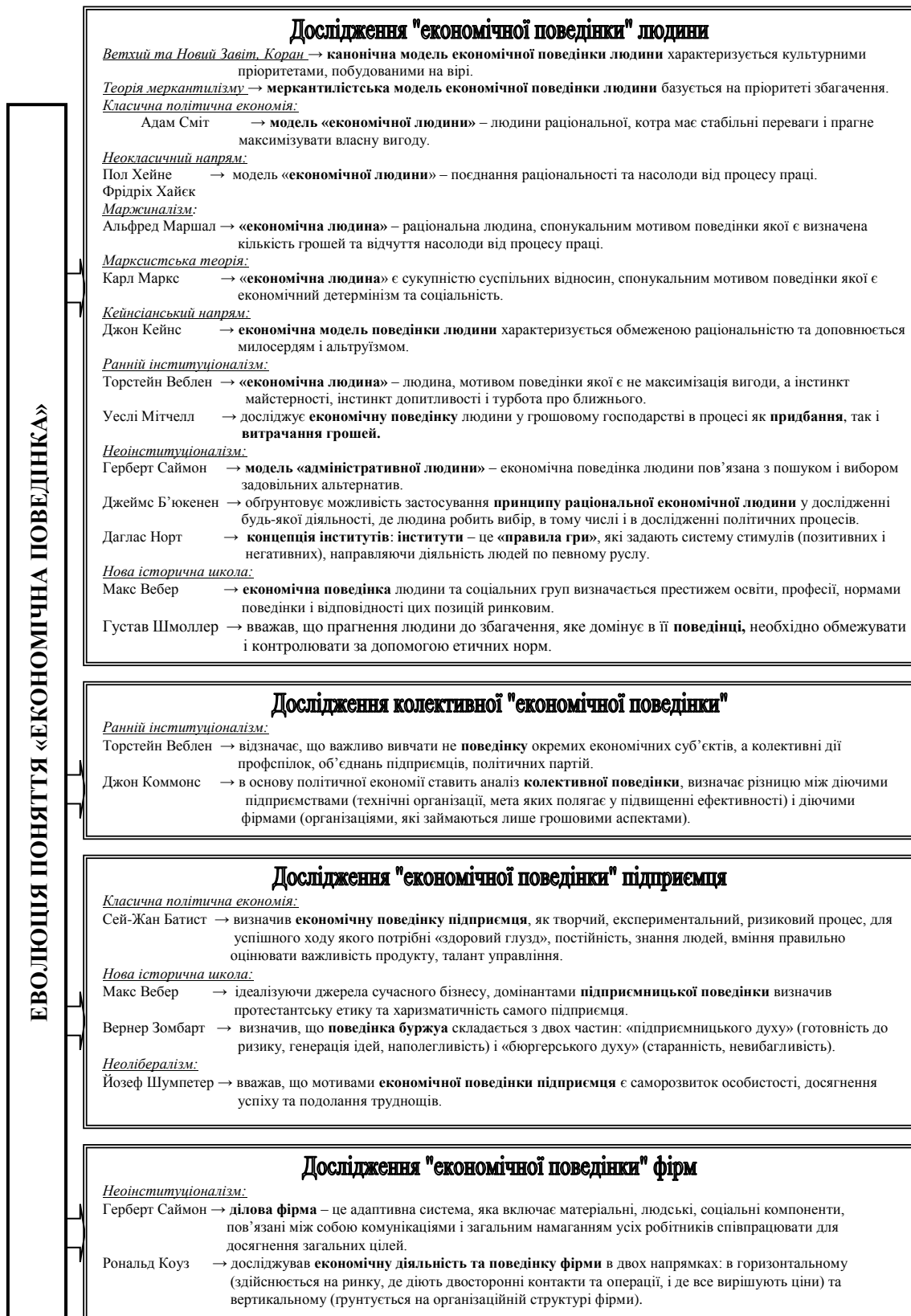


Рис. 10. Дослідження еволюції поняття «економічна поведінка» в економічній теорії (сформовано автором на підставі опрацьованих літературних джерел [23–77])

Вочевидь досліджені автором наукові течії та теорії в розрізі історії економічних вчень, відображають еволюцію моделі «економічної людини», поведінкових аспектів підприємця, колективної економічної поведінки, але значно менше уваги надають детермінації економічної поведінки підприємств, фірм, організацій, адже визначення окремих аспектів їх економічної поведінки представлені лише в роботах неоінституціоналістів. Відтак, в подальших дослідженнях слід сконцентрувати увагу на основних передумовах формування економічної поведінки підприємств, визначальних факторах та особливостях. Це сприятиме відтворенню актуальних проблемних аспектів на економічній поведінці вітчизняних підприємств.

2.1.2. Концептуалізація категорії «економічна поведінка підприємств» у сучасному трактуванні

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 [51, 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.» [78, 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.» [79, 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 [80, 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» [81, 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.» [82, 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.» [83, 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 віднесеними до групи «поведінкових теорій». Як засвідчив аналіз [84, 85], 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. (табл. 2). Очевидно, відмінності концептуального плану можуть бути відображеними за структуризації поведінкового підходу до менеджменту в цілому, яка ґрунтується на виділенні, у числі інших етапів еволюції теорії менеджменту, як основних двох наукових шкіл: школи людських відносин та школи організаційної поведінки. Виділення таких напрямів має місце у ряді праць основоположників менеджменту [86–89].

Таблиця 2

Дослідження поведінкових аспектів у сучасних теоріях управління*

Науковці	Сутність поведінкових теорій
Гері Стенлі Беккер (Америка)	<i>Економічна теорія злочинності.</i> «Сутність економічного підходу до злочинності доволі проста. Він полягає в тому, що люди вирішують, чи скоювати їм злочин або ні, порівнюючи (свої очікувані) вигоди і витрати від злочину. Оцінка вигід від злочину доволі проста. У основному це грошові вигоди: вкрадені або злочинно використані гроші, вартість угнаних автомашин або речей, отриманих при крадіжках і пограбуваннях, і т.д.» [84].
Мері Фоллет (Америка)	<i>Соціальна філософія менеджменту.</i> Фоллет вважала, що причиною неефективної поведінки (не має значення, робітників чи менеджерів) є зворотна реакція, яка присутня в будь-яких відносинах. Якщо менеджери примушують робітників поводитися так, неначе вони є продовженням конвеєра, то підлеглі змушені виконувати цю вимогу. Однак для досягнення ефективних результатів керівники повинні не маніпулювати підлеглими, а залучати їх до спільного використання влади – менеджери мають надати робітникам шанс для розвитку вмінь чи розширення влади [86].
Курт Левін (Німеччина)	<i>Теорія «поля».</i> Поряд з дослідженням проблем лідерства, основні наукові розробки Левіна були пов'язані з вивченням психології малих груп, групової динаміки і природи конфліктів. Вивчаючи поведінку людей він запропонував власну «теорію поля», під якою розумівся феномен, що характеризує єдність особистості і її зовнішнього оточення. За Левіним, у рамках такого «поля» люди (їхні поведінка і стратегія) та предмети розглядалися і оцінювалися особистістю як такі, що сприяють чи заважають задоволенню її потреб (валентність) [86].

Науковці	Сутність поведінкових теорій
Джордж Хоманс (Америка)	<p><i>Концепція внутрішньої структури робочих груп.</i></p> <p>Хоманс стверджує, що обов'язкова поведінка членів робочих груп та їхня поведінка, що формується (тобто необов'язкова, неформальна), впливають на продуктивність праці, задоволеність і особисте зростання членів цієї групи, що в свою чергу впливає на фактори зовнішнього середовища, які визначають поведінку індивідів. Натомість для зовнішніх і внутрішніх систем робочих груп характерні постійні взаємодії і взаємозалежності. Причому зміни у зовнішньому середовищі фактично викликають трансформацію формальної і неформальної систем робочої групи, а діяльність і взаємодія у внутрішній системі приводять до змін у зовнішньому середовищі цієї групи [85]. Зокрема Хоманс визначив, що для аналізу економічної поведінки робочої групи доцільно приділяти увагу саме таким елементам: виду діяльності, взаємодії, почуттям (сентиментам) та нормам (неформальним правилам).</p>
Ігор Ансофф (Америка)	<p><i>Теорія організаційного потенціалу.</i></p> <p>Найважливішими науковими здобутками Ансоффа в галузі менеджменту є створення концепції турбулентності, визначення парадигми стратегічного успіху організацій, розробка методології стратегічного управління в реальному часі та теорії обґрунтування організаційного потенціалу. Узагальнення його досліджень щодо поведінки підприємств виявили, що поведінку сучасних фірм доцільно структурувати за трьома головними напрямками, або на основі виділення трьох основних стратегій: досягнення економічності використання ресурсів, забезпечення конкурентоспроможності та формування активної політики в галузі нововведень [89].</p>
Кріс Арджиріс (Америка)	<p><i>Концепція соціальної незрілості або теорія «про дію» (теорія «поведінки людини»).</i></p> <p>Підхід Арджиріса передбачає, що «зріла» поведінка будь-якого працівника, в тому числі й менеджера, досягається за допомогою формування у нього активної і незалежної позиції, орієнтації на довгострокові, а не на короткострокові цілі і т. д. Якщо ж робітник не зможе досягти «зрілих» значень своїх характеристик, він зневірюється у своїй діяльності, а в організації може виникнути соціальна напруженість і навіть конфлікт [84].</p>

Науковці	Сутність поведінкових теорій
<p>Девід Сільверман (Англія)</p>	<p><i>Антисистемна концепція організацій.</i></p> <p>Основний внесок Сільвермана в теорію організацій полягає в розробці «перспективи, орієнтованої на дію». Він стверджував, що домінуючому в теорії менеджменту підходу до вивчення організацій потрібна альтернатива в контексті теорії систем. Альтернатива, на його думку, полягає в тому, щоб розглядати організацію як результат вмотивованих дій і взаємодій людей, що мають на меті свої власні інтереси. Він розглядає людину, з одного боку, як первісну соціальну одиницю, необхідну для розуміння організації, а з другого – як джерело соціальної активності.</p> <p>Системні теоретики, вважає Сільверман, не враховують того, що саме члени організації (які цікавляться тим, що вони розуміють під навколишнім середовищем) через свої дії привносять певні значення і загальні визначення, які, власне, і допомагають здійснювати їм процес регулювання й адаптації організаційних утворень [87].</p> <p>Нехтування індивідуальними людськими діями, підкреслює вчений, спостерігається в багатьох дослідженнях організацій. Причиною цього є те, що системна теорія аналізує їх з погляду керівництва, тобто вона часто підміняє дії менеджерів поведінкою організації в цілому. У процесі такого абстрагування дослідники, що сповідують підхід з позиції теорії систем, при вивченні організацій майже не звертають уваги на цілеспрямований аналіз людських дій. Таким чином, стверджує Сільверман, все, що відбувається в організаціях є безперервним результатом дії мотивованих людей і одночасно загальним принципом усього громадського життя.</p>
<p>Джеймс Марч (Америка)</p>	<p><i>Антираціональна концепція ухвалення рішень.</i></p> <p>Марч, як і Саймон, поділяє концепцію обмеженої раціональності. Не тільки увага, але й розумові здібності людини обмежені. Мозок людини, яка ухвалює рішення, може бути заповнений дуже великою кількістю інформації. Обробити ж він може тільки обмежену її кількість з обмеженою кількістю альтернатив. Це насправді так, підкреслює Марч, навіть якщо суб'єкт, що приймає рішення, має намір бути раціональним, адже існують численні обмеження його раціональності. Рішення приймаються, коли відомо набагато менше, ніж у принципі може бути відомо. Ці дослідження являють сукупність спостережень в рамках традиційної теорії поведінки [85].</p>

Науковці	Сутність поведінкових теорій
<p>Абрахам Маслоу (Америка)</p>	<p><i>Теорія ієрархії людських потреб.</i></p> <p>Найважливіше, що може подати менеджерам теорія Маслоу, – це більш глибоке розуміння механізмів мотивації поведінки людини, що створює суттєві передумови для успішного управління людьми. Якщо знати, що будь-яка поведінка підлеглих мотивована певними потребами, то менеджеру значно легше враховувати, якою мірою його особисті дії впливають на задоволення тих або інших потреб підлеглих. Жодний керівник ніколи не досягне успіху, намагаючись змінити поведінку інших, якщо оперуватиме тільки логічними аргументами або маніпулюватиме діями людини на вербальному рівні, тобто звертатиметься до їхньої свідомості. Набагато ефективніше здійснюється управління поведінкою підлеглих за допомогою матеріальних стимулів – нових систем винагороди, зміни умов або змісту праці, удосконалення її організації тощо [88]. Більш того, індивід, який не задовольнив якоїсь потреби, проявляє не завжди усвідомлені реакції, що досить точно описані психологічною наукою: агресію (символічна фізична атака на новий об'єкт); раціоналізацію (виправдання своєї поведінки або приписування їй інших причин); репресію (подавлення) тощо.</p>
<p>Дуглас Мак-Грегор (Америка)</p>	<p><i>Теорія «Х» та теорія «У».</i></p> <p>Мак-Грегор обґрунтував дві принципово різні моделі управління: теорія «Х» і теорія «У». Першу модель він ідентифікував з положеннями класичної школи управління, а другу – з положеннями школи людських відносин.</p> <p>Основні відмінності вказаних моделей Мак-Грегор вбачав, поперше, у поглядах на природу людини, яка є об'єктом управління (в першому випадку – пасивна, лінива, нетворча істота; у другому – активна, зацікавлена, творча істота, що домагається відповідальності); по-друге, в уявленнях про способи і методи управління (в першому випадку – жорсткий розподіл праці, програмування діяльності, посилений зовнішній контроль з боку менеджерів та жорстка ієрархія; в другому – насичення виконавської діяльності інтелектуальними функціями, акцент на самоорганізацію, самоконтроль і стимулювання мотивації, залучення робітників до підготовки і прийняття рішень). Першу концепцію (теорію «Х») Мак-Грегор розглядав як ненаукову і таку, що не відповідає природі людини, а другу (теорію «У») – як науково обґрунтовану концепцію управління, що відповідає природній сутності людини [84].</p>

Науковці	Сутність поведінкових теорій
<p>Беррес Скіннер (Америка)</p>	<p><i>Теорія регулювання людської поведінки.</i></p> <p>Теоретичною передумовою для створення Скіннером теорії регулювання людської поведінки стало вчення відомого російського академіка Павлова про умовні рефлекси (класичне обумовлення). Саме на цій основі Скіннер і створив свою теорію оперантного обумовлення (або соціального підкріплення) як один із напрямів біхевіоризму. Однак на відміну від Павлова, він вважав, що проста реакція на зовнішній стимул (наприклад, гроші), настає безпосередньо за стимулом (респондентська поведінка) і є мимовольною, природною та не виявляє зв'язку із стимулом.</p> <p>Інший вид поведінки, названий Скіннером оперантною поведінкою, не виникає безпосередньо услід за впливом стимулу. Ця оперантна поведінка є пізною, контрольованою; її можна заохочувати і підкріпляти за допомогою особливих стимулів – оперантів (або підкріплювачів).</p> <p>Найважливішим у процесі оперантного обумовлення, стверджував Скіннер, є створення певної ситуації, успішні наслідки котрої служать підкріпленням і, таким чином, значно підвищують імовірність отримання бажаної дії (тобто необхідної реакції на стимул) [86].</p> <p>Це означає, що поведінку членів організації можна розглядати в світлі її наслідків, котрі оцінюються або як позитивні (що сприяють досягненню цілей організації чи окремого її підрозділу), або як негативні (тобто деструктивні та дезінтеграційні по відношенню до цілей організації та її структурних ланок).</p>
<p>Арнольд Танненбаум (Америка)</p>	<p><i>Концепція управлінських впливів.</i></p> <p>Дослідницька робота Танненбаума була зосереджена в основному на проблемах управління, тому що організації, стверджував він, є лише тими засобами, за допомогою яких здійснюється управління поведінкою великої кількості людей. Люди мають так чи інакше працювати спільно заради того, щоб цілей організації було досягнуто, і незалежно від того, чи є ця організація профспілкою, виробничою фірмою, державною установою чи іншою установою [86]. Він вважав, що управління – це процес, за допомогою якого людина чи група людей визначають (тобто «свідомо впливають») поведінку іншої людини чи групи. Іншими словами, управління спонукає будь-кого робити те, що людина чи група людей вважають за потрібне. В організації процес управління може здійснюватися шляхом наказів чи переконувальних, шляхом погроз чи обіцянок, шляхом письмових повідомлень чи через дискусії, або за допомогою будь-яких інших засобів, що подібним чином впливають на дії і поведінку людей.</p>

Примітка. * – складено автором на основі опрацьованих літературних джерел [84–89]

Так, представниками школи людських відносин (Г. Беккер, М. Фоллет, А. Маслоу, Б. Скіннер та ін.) [89, 90, 91] 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.) [89, 90, 92] 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 [93, 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 (рис. 11).

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 апріорі 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.

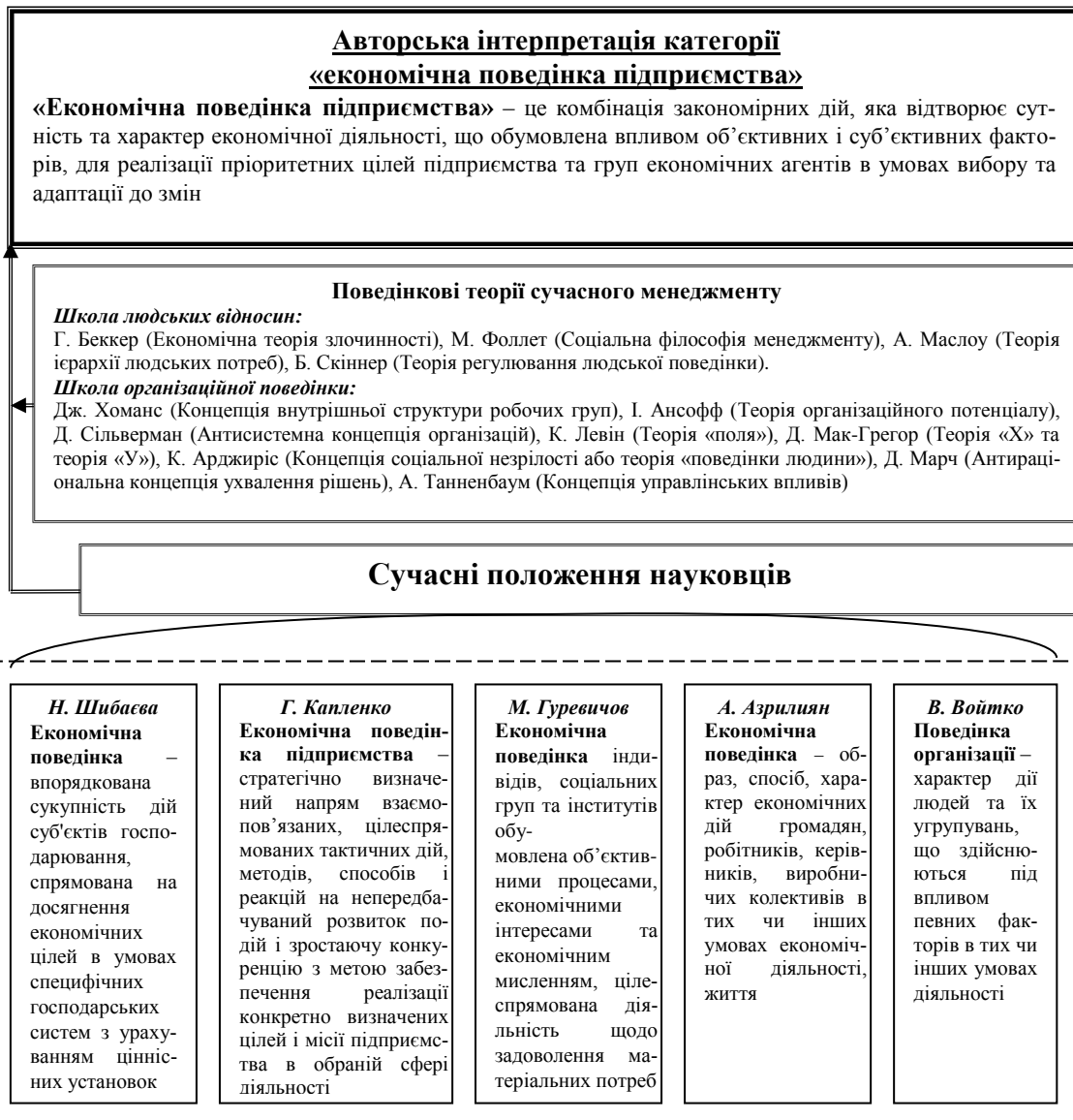


Рис. 11. Різноплановість визначення сутності «економічної поведінки підприємств» (сформовано на підставі матеріалів авторських досліджень)

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 за-

кономічних 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 закономірних 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.

2.1.3. Детермінація та ідентифікація моделей економічної поведінки

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.» [78, 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.» [79, 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.» [94]. У [95] 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, наведений процес формування категорії «модель економічної поведінки» (рис. 12) обумовив правомірність та 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.

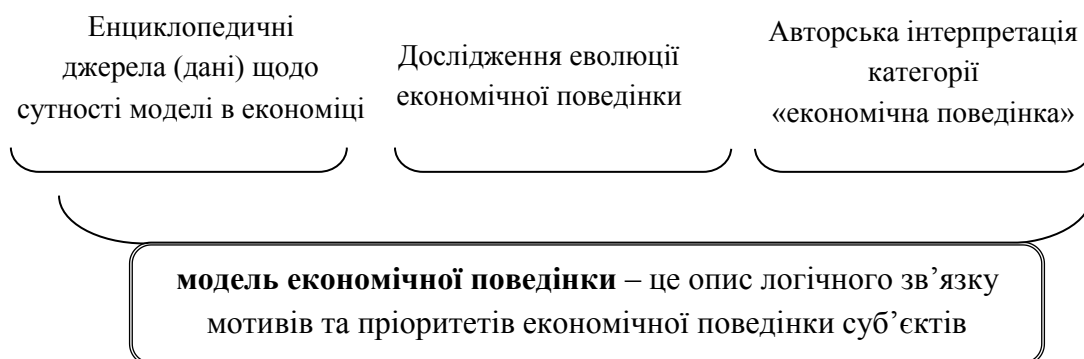


Рис. 12. Процес формування категорії «модель економічної поведінки» (власна розробка автора)

Відповідно до наведеного визначення та виявлених відмінностей між окремими фундаментальними напрямками економічної думки, що обумовлені різними концептуальними підходами до розкриття сутності моделі поведінки окремого економічного суб'єкта та відповідно пріоритетних мотивуючих чинників і причинно-наслідкових механізмів, вважаємо правомірним відокремити ряд моделей економічної поведінки суб'єкта, а саме: канонічну, меркантилістську, політекономічну моделі поведінки «економічної людини», неокласичну модель, марксистську соціополітичну модель економічної поведінки, соціокультурну модель, кейнсіанську психологічну модель, інноваційну модель Й. Шумпетера, інституціональні моделі економічної поведінки, у т. ч. інституціонально-інстинктивну модель Т. Веблена, модель колективної поведінки Д. Коммонса, модель адміністративної людини Г. Саймона, модель інституціональної людини Г. Клейнера (рис. 13). Основу такої типізації склали детермінантні фактори, що визначали особливості кожної моделі, а саме: дуалізм категорій раціональності та ірраціональності; окрема група морально-етичних факторів; пріоритети набуття соціального статусу, особливостей колективної поведінки; фактори, обумовлені інстинктами; пріоритети збагачення (покращення власного матеріального стану); владно-політичні фактори; пріоритети раціонального вибору; соціокультурні фактори; суб'єктивно-психологічні фактори; пріоритети уникнення ризику; фактори інституціонального впливу та ін.

Найбільшого поширення набуває симбіоз таких моделей економічної поведінки суб'єкта, як моделі інституціональної людини Г. Клейнера, інноваційної моделі економічної поведінки Й. Шумпетера, соціокультурної моделі економічної поведінки та політекономічної моделі економічної поведінки «економічної людини».

Зазначене дозволяє вважати правомірним, що на основі опису та пояснення моделі поведінки у фундаментальних для еволюції економічної думки працях відбувалася головна дискусія про взаємозалежність економічних та суспільних законів існування цивілізації.

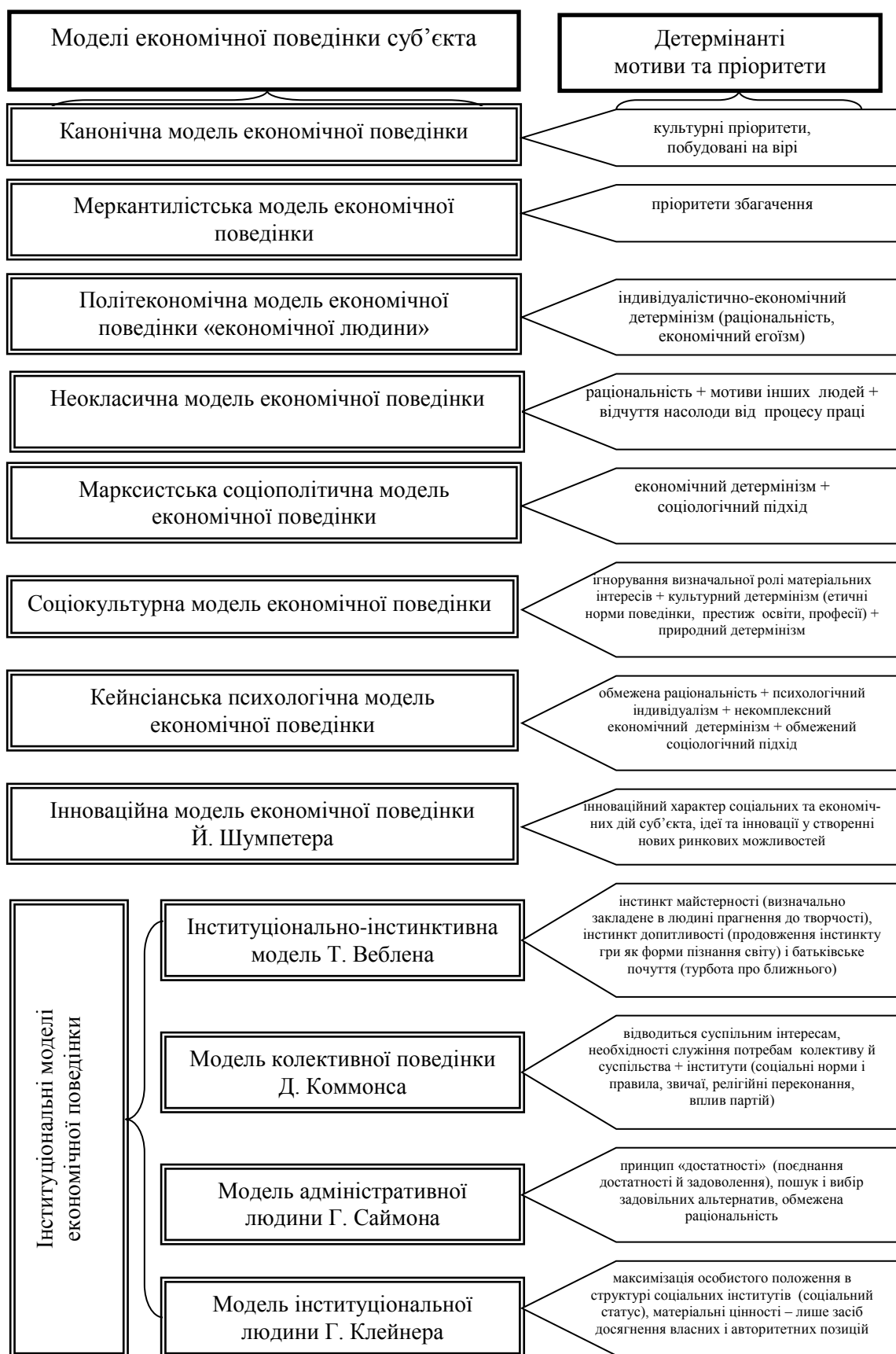


Рис. 13. Узагальнені еволюційні моделі економічної поведінки суб'єкта (сформовано на підставі матеріалів авторських досліджень)

2.2. Формування поведінкових моделей на основі положень теорій сучасного 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.

З метою більш чіткого визначення функціонального змісту поведінкових моделей окремим питанням вважаємо розмежування понять «підприємство» і «фірма». Як засвідчив аналіз літератури, всі ці питання є предметом активних обговорень, що у свою чергу визначило досить різні підходи (табл. 3).

Таблиця 3
Розмежування понять «фірма», «підприємство», «організація»*

Поняття суб'єкта господарювання	Джерело інформації
Підприємство	
Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами	Господарський кодекс України [96]
Підприємство – це: – по-перше, місце створення товарів, виробничих факторів для задоволення різноманітних потреб суспільства; – по-друге, сфера реалізації інтересів, досягнення цілей економічними суб'єктами ринку	Економічна теорія [24, 26, 28]

Поняття суб'єкта господарювання	Джерело інформації
Підприємство – це виробнича одиниця, цілісна система виробничих відносин, яка представляє відособлену ланку суспільного розподілу праці, де відбувається гармонійне поєднання комплексу засобів виробництва та колективу людей	Сучасний погляд науковців [97, 98, 99, 100]
Підприємство – самостійний господарчий об'єкт, створений у встановленому законом порядку; є зазвичай юридичною особою – товариством, акціонерним об'єднанням і т. ін.	Енциклопедичні джерела [78, 79, 94, 95]
Фірма	
Фірма уявляє собою «чорний ящик», де ресурси трансформуються в продукцію у відповідності із виробничою функцією і ринковою структурою	Неокласичний напрямок [25, 28, 35]
Фірма – це вихідний ступінь формування і функціонування сучасних капіталістичних монополій, основаних на концентрації виробництва і капіталу.	Інституціоналісти [36, 59, 60]
Фірма – це мережа двосторонніх довгострокових контрактів між власниками ресурсів, які узагальнюють ринок продукції і ресурсів, де цінові фактори відіграють незначну роль	Неоінституціоналісти [64, 67, 69]
Фірма – це організація, що розвивається, де ключовими проблемами є інвестиційна стратегія і зростання в умовах невизначеності, формування економічної інтеграції між виробниками з метою стабілізації та розширення діяльності	Менеджерські теорії [84, 89]
Фірма – це цілісна система виробничих (технологічних), організаційних, соціально-економічних відносин, які виникають в процесі її функціонування на ринку під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього характеру	Сучасний погляд науковців [97, 101, 102]
<p>Фірма – це:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Торговельне, господарське або промислове підприємство, що користується правом юридичної особи, під маркою якої продаються товари, надаються послуги або випускаються вироби. 2. Об'єднання однорідних або суміжних підприємств. 	Енциклопедичні джерела [78, 79, 94, 95]

Поняття суб'єкта господарювання	Джерело інформації
Організація	
Організація – це запланована система колективних зусиль, де кожен учасник має чітко визначену роль, задачу, обов'язки для досягнення мети	Економічна теорія (Г. Саймон) [65]
Організація – це об'єднання людей, суспільних груп, держав на базі спільності інтересів, мети, програми дій і т. д.	Енциклопедичні джерела [78, 79, 94, 95]
Організація – це об'єднання, в якості якого може виступати фірма, підприємство, політична компанія, школа, коледж і т. д.	Сучасний погляд науковців [100, 101]

Примітка. * – складено автором на підставі опрацьованих літературних джерел

Резюмуючи представлені результати, вважаємо, що «фірма» є ширшим поняттям і зазначені категорії можуть ототожнюватись лише, якщо фірма складається з одного підприємства. Надалі при розкритті теорій підприємств та подальших досліджень в якості економічного суб'єкта господарювання розглядаємо підприємство (або поняття «фірми» споріднене із сутністю підприємства).

Важливо зазначити, що у сучасному трактуванні теорія підприємства розкривається як система поглядів на сутність, поведінку і еволюцію підприємств [98, 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 [99, 100], 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 під-

приємство 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 ви-

користовують різний апарат і характеризують найрізноманітніші сторони внутрішньої та зовнішньої діяльності підприємства.

Відтак, у теорії та практиці менеджменту виділяють такі основні типи моделей організації підприємства [101, с. 509; 102, 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 виробництва; оцінювання ефективності функціонування організації відбувається за співвідношенням виготовленої продукції до витрачених ресурсів. Як вважається [102], 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 трактується як підпорядковані цьому головному. Стверджується [103], 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, постачальники, 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. Супру-

нюка, С. Вігуржинської, М. Грещак щодо аналізу концепцій фірми [42, с. 49–51; 99; 100; 104], 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 основна 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 [100]. В еволюційній теорії економічна поведінка фірми визначається передусім вза-

емовідносинами 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 [102]. 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, обсягів і пропорцій залучених для цього факторів виробництва. Згідно з підприємницькою концепцією фірми, підприємство – сфера притягування 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 [105, 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 [106, 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 зовнішнього економічного середовища, насамперед ринку, а відтак їх погляди істотно різняться, що само по собі є полем потенційних конфліктів.

Досліджуючи існуючі теорії підприємства, які враховують багатоплановий 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 [107]. 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 узго-

дженістю 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 характеризується 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 «анімалістські» 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 «анімалістське» підприємство, на якому є можливим досягнення найбільшого ступеня консолідації ко-

лективу 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 Х-ефективності фірми» Х. Лейбенстайна – на факторах продуктивності праці, теорія «принципал-агент» – на взаємовідносинах власника і найманого менеджера [98, 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 [108]. 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.» [109, 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 нерозри-

вно 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) [110, с. 15], з іншої – «подійний» підхід до діяльності підприємства, запропонований Рюегг-Штюрмом [111, 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») (рис. 14).

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 підпри-

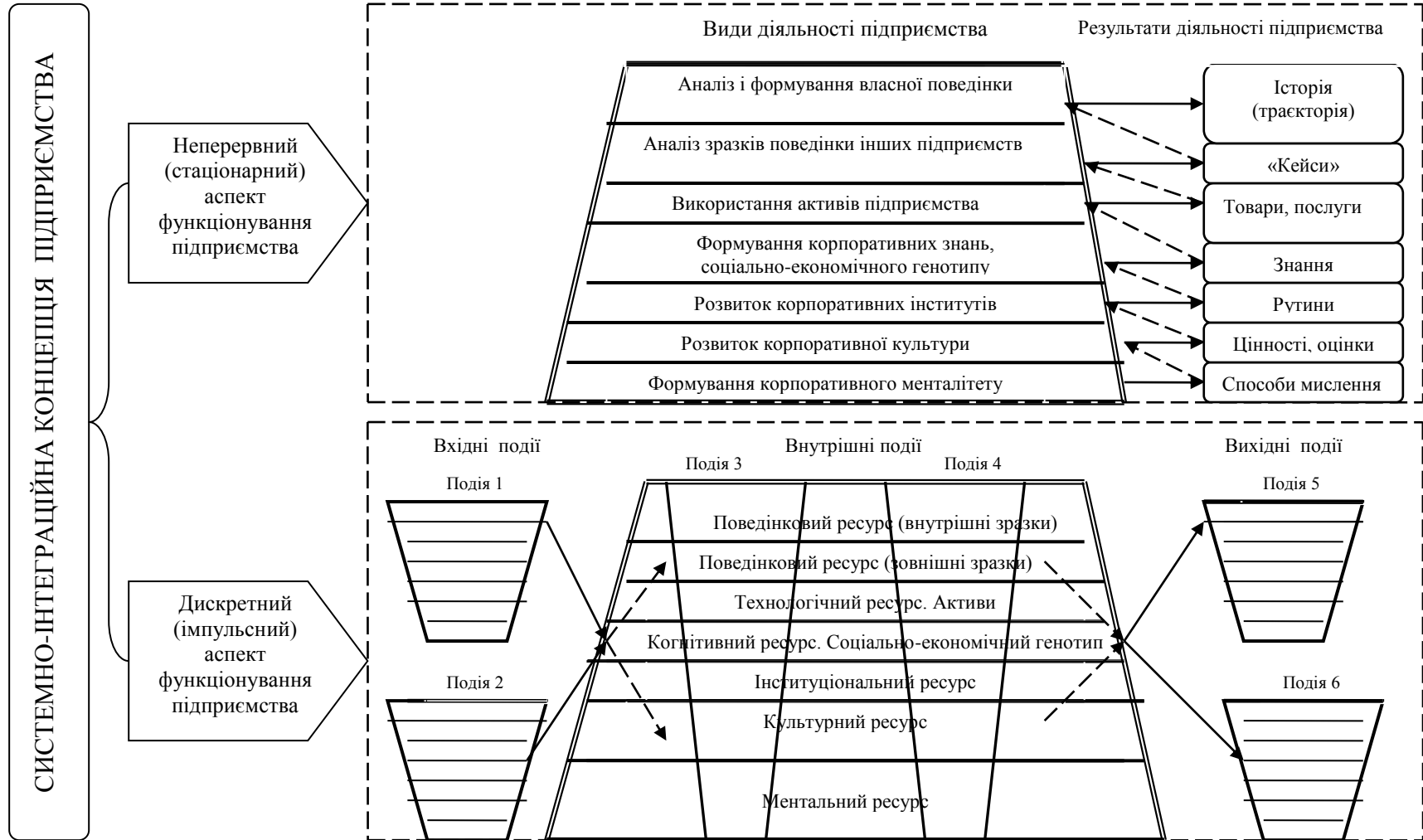


Рис. 14. Функціонування підприємства за системно-інтеграційною теорією
(авторська інтерпретація [105–107, 112, 113])

емства 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 [112], зовнішнє середовище підприємства також допускає структурування 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 принципі 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 вказаних на рис. 14 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 [113, 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 [112] 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 [105, 107]. 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 закономірностей 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 [98, 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. 15). Представлений простір взаємозв'язку чітко відтворює економічну поведінку підприємства відповідно до пріоритетів та механізму функціонування підприємства в межах окремої теорії. Вочевидь кожна концепція фірми

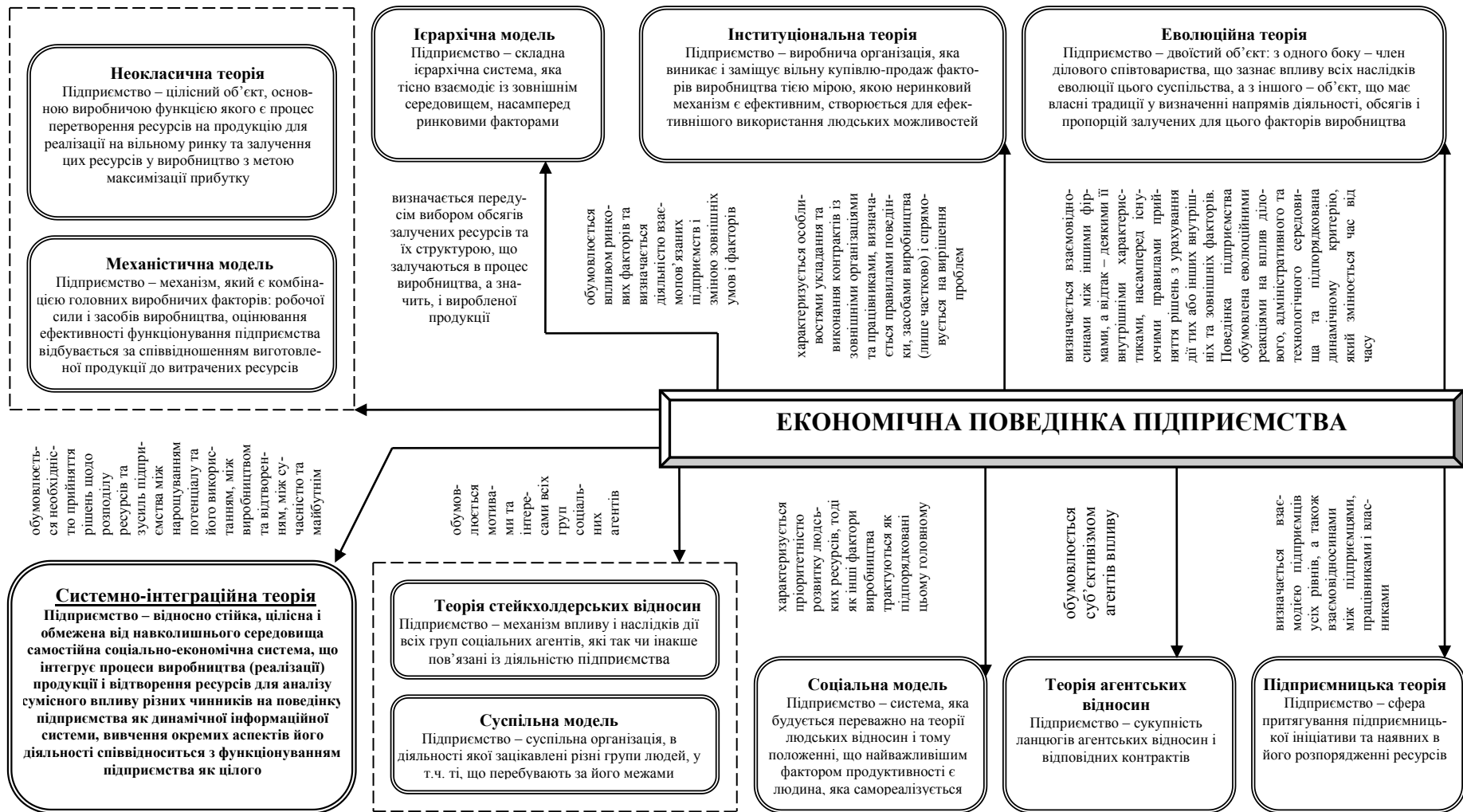


Рис. 15. Простір взаємозв'язку економічної поведінки підприємства із сучасними теоріями підприємства (сформовано на основі матеріалів авторських досліджень)

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 [60, с. 163] на тому, що будь-яке підприємство здійснює поліфункціональну і різносуб'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. 15). 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.

2.3. Взаємозв'язок та взаємообумовленість категорій «економічна поведінка» та «стратегія» підприємства

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 поведінка 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 [51, 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 [114, 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 [115, с. 22; 116, 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 [117, с. 129]. Водночас, А. Градов розглядає стратегію як спосіб досягнення цілей виробничої системи [118, 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 [119, 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 [120, 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) [121, с. 123]. Їх точку зору поділяє і Б. Мізюк, який ідентифікує стратегію як всебічний план, призначений для забезпечення поведінки фірми і досягнення нею цілей [114, 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 [122, 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.» [123, с. 483]. А. Мак Х'юг [124, 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 [125, с. 207; 126, 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.» [127, с. 15].

Американські дослідники Г. Стейнер та Дж. Майнер [128, 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 [129, 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 [98, 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 [92, с. 159]. Так, І. Ансофф виділяє чотири групи правил: правила встановлення відносин підприємства із зовнішнім середовищем; правила 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.» [130, 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 [131, 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 [116, 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 [115, с. 23] розглядають стратегію як напрям і масштаб дій у довгостроковому плані, що в ідеалі приводить ресурси компанії у відповідність до мінливого середовища функціонування (ринок, 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 високу конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції [132, с. 106]. М. Мартиненко та І. Ігнатєва, аналізуючи існуючі визначення терміна «стратегія», визначають, що стратегія – це довгострокова програма діяльності організації, яка постійно піддається контролю, оцінюється та коригується в процесі її реалізації [121, 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 [133, 134, 135], як засіб реалізації інтересів підприємства [136]. 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 багатфункціональний 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 підприєм-

ства 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 [137, 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.» [138, 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 конкурентами в своїй галузі. Це не план, не звіт на сто аркушів, не бюджет і не ціль, а усього п'ять чи шість творчих ідей.» [138, с. 208].

Узагальнюючи різні погляди З. Шершньова вказує на те, що у сучасній літературі мають місце дві основні концепції стратегії – філософська та організаційно-управлінська [139, 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 діяль-

ності 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...» [140, 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; план або модель дій, спрямованих на досягнення мети; набір правил прийняття рішень; використання «влучних прийомів» та позиціонування підприємства у зовнішньому середовищі.

Дослідження категорії «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. Авторське дослідження та узагальнення отриманих результатів представлено на рис. 16.

Стратегія поведінки підприємства, на нашу думку, є цільовим містком 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 мето-

дів; 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).

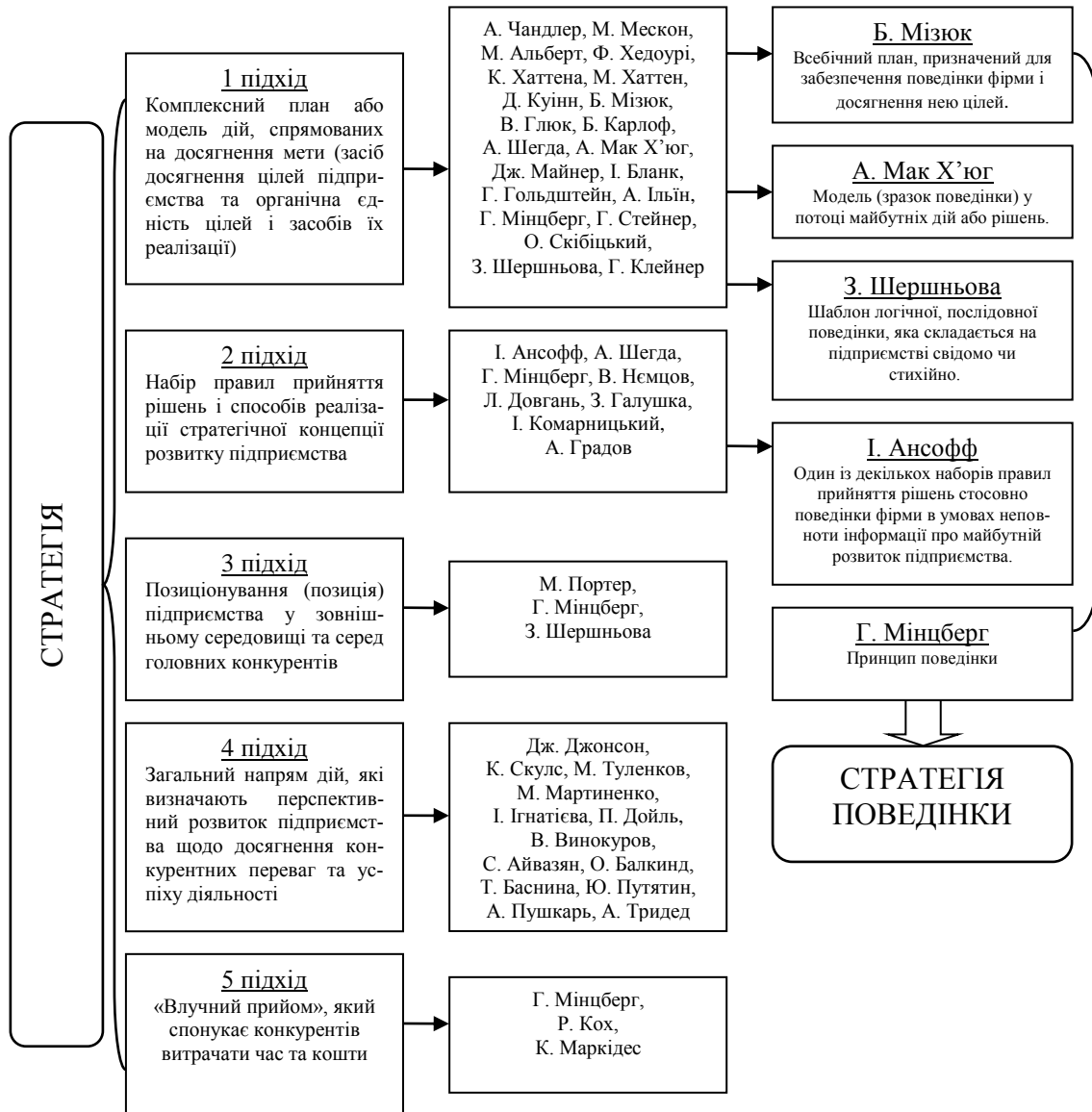


Рис. 16. Узгодження сутності категорій «стратегія» та «стратегія поведінки» підприємств (сформовано автором на підставі опрацьованих літературних джерел [114–140])

Виявлені риси стратегії та проведені дослідження сутності економічної поведінки підприємств обумовлює відокремлення їх спільних та відмінних характеристик (табл. 4). За представленими результатами чітко прослідковується взаємозв'язок між досліджуваними категоріями, що в подальшому відобразиться на процесі формування економічної поведінки підприємства.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика стратегії та економічної поведінки підприємств*

Стратегія	Економічна поведінка
Стратегічний рівень	Стратегічний рівень + Тактичний рівень + Ситуативний рівень
Цілеспрямований напрям	Цілеспрямований напрям + Спонтанний напрям
Засіб досягнення мети	Процес досягнення мети
Узгодження з місією та орієнтирами	
Відповідна реакція на можливий вплив зовнішнього середовища	
Необхідність у стратегії зникає, як тільки реальний процес розвитку починає виводити організацію на рівень очікуваних подій	Необхідність не зникає, адже економічна поведінка відтворює сформовану стратегію
Використання узагальненої, неповної та неточної інформації стосовно альтернатив розвитку	Використання повної, достовірної та точної інформації
Процес розробки стратегії не завершується якоюсь дією – розробляється лише загальний напрямок дій	Процес обумовлює здійснення дій та діяльності
Здійснення в умовах вибору	
Реалізація обумовлена можливим внесенням змін	

Примітка. * – сформовано на основі матеріалів авторських досліджень

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. Схематична і графічна інтерпретація взаємозв'язку та взаємообумовленості досліджуваних категорій представлена на рис. 17.

2.4. Варіативність та типізація економічної поведінки підприємств

Умови економічного ландшафту країн з транзитивною економікою розглядаються рядом вчених як особливі. Так, на думку Е. де Сото [141, с. 162], за цілою низкою ознак для таких країн характерні умови більш жорсткої конкуренції, аніж для країн з розвинутою ринковою економікою, ідеологія яких будувалася саме на ліберальних принципах панування законів ринку. Парадокс цього – більша роль законів ринку і специфіки конкуренції – у країнах, де лише формують ринкову економіку, що яскраво проявляється і в економіці України. Безпосередньо концептуальною основою пояснення сутності процесів і наслідків, що мають місце при цьому, буде постулат про визначальну роль специфічного типу поведінки підприємств як закономірний, передбачуваний, прогнозований і здатний до корекції процес.

На цьому етапі аналізу необхідно розглянути питання варіативності та типізації економічної поведінки підприємств як основи вирішення проблеми вибору та формування ефективного варіанта моделі поведінки за ситуативних зовнішніх та внутрішніх умов функціонування підприємств, а також з огляду на визначення певних універсальних принципів побудови подібної моделі. Як засвідчили результати дослідження, ці питання активно вивчалися зарубіжними і вітчизняними дослідниками, що обумовило як формування певного інформаційного простору, так і поле для дискусій.

Варто відзначити результати досліджень Г. Капленко [82]. Цей автор розглядав економічну поведінку підприємств, з одного боку як певну цілісність із властивими їй внутрішніми взаємозв'язками її елементів із єдиною орієнтацією на стратегічну діяльність, а з іншого, – як автономність, яка наділена властивостями розвиватись у певних межах і напрямках, навіть до ліквідації. При цьому, незалежно від внутрішнього середовища надано класифікацію різних типів економічної поведінки за певними характеристиками її формування. Зокрема, зазначена класифікація виглядає таким чином: моральність (моральний, антиморальний); функції економічної культури (традиційний, адаптаційний, інноваційний); психологія (інтровертний, екстравертний);

творчий характер (песимістичний, стабілізаційний, оптимістичний); ринкова орієнтація (стратегічно орієнтований, нестратегічний); правила поведінки (формальний, неформальний); психологія підприємства та його розмір (вичікування, боротьба, удосконалення, забезпеченість); мотивація керівництва і стратегія підприємства (дочасний, обмежений, далекосяжний, прогресуючий); соціально-культурні та соціально-психологічні фактори (соціальний обов'язок, соціально орієнтований, антисоціальний); типи підприємств за Нельсоном та Берсоном (пасивне очікування, активне очікування, випередження змін, стимулювання бажаних змін) [82, с. 8]. Слід зазначити, що остання класифікаційна ознака є результатом наукового пошуку В. Пастухової [115] при дослідженні характеру економічної поведінки підприємств в умовах нестабільності та взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням. Так, адекватно виділеним типам реакції на зовнішні зміни (пасивна позиція – девіантний характер та активна позиція – превентивний характер), саме нею запропоновані варіанти поведінки, які визначають певний тип підприємства за Л. Нельсоном та Ф. Бернсоном [142, с. 234] (пасивне очікування → реактивний тип (reactive), активне очікування (готовність до змін) → чуйний (responsive), підготовка до змін → активний (proactive), стимулювання бажаних змін → високоефективний тип (high-reforming)) [115, с. 63]. Відзначено, що наведені варіанти поведінки підприємства є можливими в полі толерантності (здатність витримувати відхилення зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни, який є умовою життєдіяльності підприємства). При пасивному очікуванні підприємство вживає адаптивні заходи після здійснення зовнішніх змін і адаптивний механізм передбачає адекватні зміни внутрішнього середовища. Зокрема елементами адаптивного механізму можуть бути цілі, завдання, інтереси, методи управління, організаційна структура, плани діяльності, маркетингова політика тощо. Активне очікування передбачає, наприклад, розширення ринків діяльності, диверсифікацію та інші заходи для підвищення стійкості підприємства. Причому пасивне та активне очікування характерні в основному для невеликих підприємств, що обумовлюється їх можливістю в створенні певного потенціалу. Однак слід мати на увазі, що ці види поведінки підприємства у зовнішньому середовищі, які забезпе-

чують виживання, можуть призвести при певному ступені нестабільності зовнішнього оточення до порушення рівноваги підприємства. Вибір характеру взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням залежить від ситуації, що склалася у ньому, та потенціалу підприємства. Підготовка до змін і їх стимулювання здійснюється за допомогою політики інновацій, а також використання стратегічного підходу до управління підприємством [115, с. 64]. Вважаємо, що наведена класифікація в основному акцентує увагу на соціальному, психологічному, моральному та культурному аспектах поведінки підприємств і представляє собою цінний підхід до визначення можливих альтернатив щодо типів поведінки підприємств, а також пріоритетів, якими такі типи визначаються. Проте такий підхід не відтворює усіх передумов та детермінантів їх діяльності, а також відповідних дій. На нашу думку, пояснити реальні процеси, що відбуваються з вітчизняними підприємствами, особливо на постприватизаційному етапі їх розвитку, подібна класифікація не може, тобто носить переважно теоретичний характер.

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

Так, важливим представляється акцентування уваги до вивчення підприємницької поведінки як різновиду економічної поведінки підприємств. Це обумовлено зростанням актуальності дослідження природи поведінки підприємця, особливо в умовах постіндустріального суспільства, в якому людський капітал стає визначальним фактором економічного зростання. Вагомий внесок у сучасні дослідження цієї проблематики належить А. Кудіновій [143], яка здійснювала теоретичне осмислення сутності категорії «підприємницька поведінка» та її аналіз через призму історичної ретроспективи з метою виявлення основних компонентів, що складають її зміст. Сутність підприємницької поведінки у різних її аспектах розглянута переважно в західній економічній літературі (Р. Кантільон, Ж.-Б. Сей, М. Вебер, Г. Шмоллер,

В. Зомбарт, В. Ратенау, Й. Шумпетер, Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Шерл, Ф. Найт); вітчизняними науковцями переважно розглядається саме підприємництво, а не поведінка його суб'єктів: В. Сизоненко (теорія підприємництва), І. Сорока (мотивація підприємництва), Л. Вороніна (підприємництво як засіб адаптації до ринкових відносин), З. Варналій (мале підприємництво) тощо [51, с. 105]. Узагальнюючи історичні та сучасні особливості формування підприємницької поведінки, А. Кудінова розкриває сутність «підприємницької поведінки» як віддзеркалення «економічної поведінки» і зазначає, що «... це багатовимірне поняття, яке включає мотивацію суб'єкта господарювання до певного виду діяльності, спосіб дії при виборі ресурсів для здійснення цієї діяльності, взаємовідносини з партнерами, засоби реалізації цілей на ринку та вміння залучати інвестиційні кошти.» [51, с. 110]. Поряд із цим дослідження підприємницької поведінки також відтворені і у роботах Ю. Пачковського, але у дзеркалі соціологічних та психологічних аспектів [144, 145, 146]. Головне дослідницьке завдання при цьому зосереджувалося на розкритті підприємницького феномена під кутом зору теоретико-методологічних (розгляду концептуальних основ, суті призначення підприємництва у сучасному світі, доведенні необхідності врахування поведінкової складової людської діяльності) і практичних (дослідження проблем реальної діяльності та поведінки підприємців, аналізі підприємницької поведінки в контексті методологічних засад моделювання реальних підприємницьких ситуацій) аспектів [147, с. 205]. Водночас С. Вігуржинська, крім підприємницької поведінки (прагнення до змін) виділяє і поведінку зростання [72]. Поведінка зростання спрямована на мінімізацію відхилень від традиційної поведінки як усередині організації, так і за її межами (зміни не схвалюються вищим керівництвом, вони обмежуються або мінімізуються).

Достатньо актуальними є дослідження ринкової поведінки підприємств О. Малиш [148], які полягають у розгляді проблеми формування адекватної ринкової поведінки в агресивному та мінливому бізнес-середовищі в розрізі обраних стратегічних позицій. Зокрема, відповідно до ринкових стратегій виділяють такі способи поведінки підприємств: обмежена прибутковість → зведення до мінімуму ступеня ри-

зику, збільшення норми прибутку шляхом розумного скорочення свого сегмента ринку; затвердження переваг → розвиток здатності протистояти конкуренції, не вдаючись до значних інвестицій, збільшення норми прибутку через продуктивність; захист лідерства → концентрація зусиль на утриманні позицій, підтримання потрібної структури прибутку за рахунок додаткових інвестицій; максимальна результативність → концентрація зусиль на забезпеченні максимально можливої результативності операцій, скорочення постійних витрат; вибіркова експансія → концентрація інвестицій, розширення бізнесу тільки тоді і там, де норма прибутку значна; вибіркоче зростання → концентрація зусиль на тих сегментах ринку, де очевидні конкурентні переваги організації; мінімізація втрат → уникати значних інвестицій, скорочувати постійні витрати, а при продовженні втрат почати ревізію бізнес-ідеї; обережна експансія → здійснення експансії бізнесу такими методами, які не пов'язані з ризиком; проникнення на ринок → пробні інвестиції в перспективних сегментах ринку, припинення інвестицій, якщо показники зростання не обнадійливі [148, с. 41].

Слід відзначити і ґрунтовні дослідження О. Прутської щодо інституціонального підходу до особливостей економічної поведінки в перехідній економіці України, де першочергове значення надається саме рентоорієнтованій поведінці. Так, рентоорієнтована поведінка розкривається як діяльність власника ресурсів, спрямована на отримання надприбутку завдяки штучно створеному державною бюрократією монопольному становищу, результатом чого є суспільні витрати [149, с. 13; 150, с. 69]. У контексті цього підходу вважаємо доцільним окреслити погляди Г. Клейнера щодо надання пріоритетності принципам інституціональної поведінки та еволюційної поведінки при формуванні принципу максимізації поведінки. Зокрема, з т. з. науковця інституціональна поведінка – поведінка, яка індукує інституціональну приналежність агента, а еволюційна поведінка – поведінка, яка визначається інерцією, традиціями, звичаями [105, с. 114].

Ідентифікація типології економічної поведінки підприємств виявила достатньо широкий спектр наукових досліджень вітчизняних та закордонних вчених щодо організаційної поведінки [151–160]. Їх пошуки досліджень включали декілька етапів: класичний етап; результати

«хотторнських експериментів»; когнітивний підхід; біхевіористський підхід; підхід соціального навчання; підхід, орієнтований на людські ресурси; ситуаційний підхід; системний підхід та ін. [151, с. 105; 157, с. 82]. Накопичення та узагальнення результатів дефініції цього поняття науковцями обумовило формування сучасного підходу, згідно з яким організаційна поведінка визначається через вивчення людської поведінки, ставлення до професійних обов'язків та їх виконання в організаціях. У відповідності з останнім визначенням виділяють три рівні проблем поведінки: особистісні, групові та загальноорганізаційні, а також чотири найбільш важливі концепції менеджменту, на які спирається організаційна поведінка: наукове управління (класичний менеджмент), адміністративне управління, управління з позицій психології і людських відносин, управління з позицій науки про поведінку [159, с. 349]. Проте, ми не ставили метою нашої роботи визначити та проаналізувати сутність та особливості організаційної поведінки. Головна мета цього дослідження – визначити місце організаційної поведінки при вивченні економічної поведінки підприємства. На нашу думку, виходячи із визначеної сутності організаційної поведінки, вона є не різновидом, а складовою частиною економічної поведінки підприємств.

Має місце й інша позиція І. Ансоффа стосовно організаційної поведінки. При розкритті двох типово протилежних типів організаційної поведінки (прирістний та підприємницький) він уособлює це поняття із стратегічною поведінкою, яка потребує істотно різних організаційних структур [92, с. 234]. Хоча в [92, с. 243] І. Ансофф відзначає, що стратегічне управління потребує підприємницької організаційної поведінки, а оперативне управління досягає успіху за рахунок прирістної поведінки. Це свідчить, на нашу думку, про недостатню визначеність І. Ансоффа щодо віднесення зазначених типів поведінки до організаційної або стратегічної поведінки. Відтак прирістний тип поведінки характерний тим, що реакція на зміни відбувається постфактум: дії відбуваються, коли необхідність змін стала явною і беззаперечною. Рішення спрямовані на мінімізацію змін, пошук альтернатив ведеться послідовно і приймається перше задовільне рішення. Однак, більшість фірм, які діють в прирістному стилі, прагнуть до ефективності своєї

діяльності, а щодо меншості, які призупиняють погоню за ефективністю, то вони у довгостроковому періоді не виживають [161, с. 31]. Підприємницький стиль організаційної поведінки передбачає кардинально інше відношення до змін: замість того, щоб впливати на самі зміни та мінімізувати їх вплив, організація прагне до безперервних змін досягнутого стану; ведеться глобальний пошук альтернативних напрямків дій і процес прийняття рішень спрямований на вибір найкращої з існуючих альтернатив. Поряд із цим, якщо в прирістних організаціях цілі пов'язані з оптимізацією прибутковості, то в підприємницьких – вони спрямовані на оптимізацію потенціалу прибутковості. Слід зазначити, що від прирістних їх відрізняють такі характеристики: не екстраполяція минулих підходів, а взаємодія можливостей отримання прибутку і якостей управління; не обмеження, а можливості зміни навколишнього середовища та сприйняття різних способів поведінки; заохочення не за минулу діяльність, ефективність, стабільність, а за творчість та ініціативу; проблеми, які не повторюються, а нові; не популярність у стилі керівництва та вміння встановити єдність підходів, а здійснення ризикових дій і вміння надихнути людей на сприйняття змін; не стабільна, а гнучка організаційна структура [92, с. 237]. Достатньо цікавими та насиченими є дослідження І. Ансоффа щодо економічної поведінки управлінців (керівників) при неочікуваних змінах. Так, його спостереження показують, що існує три типи поведінки: реактивний, активний та плановий. Реактивна поведінка є послідовно-послідовною. Стратегічна реакція не починається до тих пір, поки не будуть випробувані всі можливі оперативні варіанти. В рамках кожного типу реакцій конкретні заходи випробовуються послідовно. Поведінка в цьому випадку є залежною від минулого досвіду процесу спроб і помилок. Активна поведінка є послідовно-паралельною: оперативно-стратегічні завдання розглядаються послідовно; проте коли мова заходить про конкретні заходи, застосовується аналітичний підхід, а саме виявляються і порівнюються альтернативні варіанти, і у разі потреби низка заходів здійснюється паралельно. Планова поведінка є паралельно-паралельним підходом. Як тип реакції, так і конкретні заходи вибираються шляхом порівняння і аналізу, після чого паралельно здійснюється низка програм дії. Доцільно відзначити, що розгля-

нуті типи поведінки займають відповідне місце у загальній сукупності різних видів управлінської реакції на можливі зміни. В умовах зовнішнього повільно змінюваного середовища реактивне управління, не зважаючи на пов'язані з ним значні витрати, може запобігти катастрофі. Однак з підвищенням мінливості зовнішнього середовища необхідно спочатку застосувати активну поведінку, а потім планову, щоб дати можливість підприємству запобігти катастрофічних наслідків дискретних змін зовнішнього середовища [92, с. 386–401].

В контексті вищезазначених досліджень доцільно відокремити виділені С. Козаченко та Ф. Ярошенко [162, с. 5] шляхи управління змінами: реактивний, проактивний та ігнорування змін, які є похідними від представлених типів поведінки І. Ансоффом та більш адаптивними до реальних умов господарювання. Відтак, з позиції науковців: реактивний шлях – реагування на зміни, коли вже запізно, зовнішнє середовище або тиск в межах підприємства вимагають вводити зміни, але це нагадує гасіння «пожежі»; проактивний шлях – менеджмент заздалегідь готується до змін, планує їх, очікує визначених зрушень у зовнішньому та внутрішньому середовищі, намагається бути трохи попереду, вводячи зміни наперед; ігнорування змін в надії, що вони зникнуть (шлях-безвихідь – яскравий приклад – розвал СРСР) [162, с. 6].

Вивчаючи стратегії управління підприємством, дослідження С. Солюба засвідчили [163, с. 60], що стратегічна поведінка підприємств традиційно зорієнтована на протидію підприємствам-конкурентам. В стратегії такої поведінки для вітчизняних підприємств ним виділяється декілька узагальнених принципів стратегічної поведінки, характерних для умов післяприватизаційного періоду: принцип самовизначення (підприємство має не тільки визначати своє місце в зовнішньому (конкурентному) оточенні, а й інтегрувати свій вплив на це середовище, тобто проводити агресивну політику на ринку); принцип адаптації (протистояння та відповідне адекватне реагування на постійні зміни, які характеризуються швидкими, різкими економічними та технологічними мутаціями); принцип інноваційного вдосконалення (передбачення можливого напрямку змін з одночасним їх генеруванням за інноваційною поведінкою). Поряд із цим російські науковці Г. Курчева, А. Алетдінова, вивчаючи основні аспекти економічної поведінки,

доводять та розкривають прибутковість соціально відповідальної поведінки як відокремленої варіації економічної поведінки підприємств, яку трактують як діяльність, що поєднує інтереси суспільства і власні інтереси на основі оцінки приросту доходів в довгостроковому періоді за рахунок формування стабільної репутації, популярності та іміджу [164, с. 236–240]. Дослідження С. Гриценка фокусуються на економічній девіантній (від лат. *deviation* – відхилення) поведінці в трансформаційній економіці в розрізі двох форм: творчої і руйнівної [165, с. 59]. Основним критерієм визначення характеру девіантної поведінки є характер перерозподілу соціальних благ, спосіб досягнення цілі і ступінь врахування інтересів оточуючих людей або однієї із взаємодіючих сторін. Згідно з думкою С. Гриценка, «...девіантна поведінка – це різновид економічної поведінки, при якій суб'єкти роблять вибір і приймають рішення щодо розподілу ресурсів на основі реалізації своїх потреб, що розміщуються на двох рівнях: ті, щодо яких є можливість їх задовольнити, і ті, що є бажаними. Якщо між ними існує розбіжність, то виникає передумова девіантності, що знаходить своє виявлення в небажанні (або неможливості) узгоджувати свою поведінку з прийнятими в суспільстві цінностями, тобто не дотримуватися встановлених норм.» [166, с. 10]. Вивчаючи особливості девіантної поведінки суб'єктів господарювання автор кластеризує її за принципом піраміди: фундамент піраміди становить девіантна поведінка в широкому розумінні (порушення формальних і неформальних правил), другий рівень – опортуністична поведінка (ухилення від виконання інституційних угод), третій – деліктна поведінка (порушення прав власності, встановлених суб'єктами владних повноважень), вершина – злочинна поведінка (деструктивне відхилення від норм, санкціонованих державою) [166, с. 3]. Представлене відображає звуження сфери поширення і зростання ступеня деструкції норм.

Беззаперечно не викликає сумнів актуальність дослідження інвестиційної поведінки О. Кришана, І. Скворцова та С. Джерасада, спрямованої на формування інвестиційних ресурсів та реалізації інвестиційних цілей [167, 168, 169, 170]. Так, С. Джерасад розглядає інвестиційну поведінку як перетворену форму діяльного, функціонуючого

капіталу. Загалом за своїм економічним змістом трактує інвестиційну поведінку як процедурні дії інвесторів, що реалізують свій інтерес за допомогою формування установок і мотивів, вибору інструментів, складання планів, прийняття рішень відповідно до стратегії і стилю [167, с. 4; 169, с. 12]. Водночас інвестиційна поведінка реалізується через особливі моделі, в яких відображається спосіб і характер реакції всіх складових інвестиційної поведінки на зовнішні і внутрішні імпульси розвитку, та має конкретний стиль, що базується на індивідуальних можливостях інвесторів отримувати інформацію, ділових здатностях використовувати конкурентні переваги, контролі над іншими інвесторами і партнерами, підприємницькій фантазії.

Враховуючи визначальну роль системного підходу у сучасній науці, недивним є дослідження науковців щодо поведінки підприємства як системи [115, с. 56–58; 171, с. 138–142; 172, с. 64–76]. Передусім слід відзначити, що поведінка системи – це подія (події) системи, яка або необхідна, або достатня для іншої події в цій системі або її оточенні. Як бачимо, поведінка – це системна зміна, яка ініціює інші події. Відзначимо, що реакції, відгуки і дії можуть самі створювати поведінку. Реакції, відгуки, дії – це системні події, для яких інтерес представляють їх передумови. Поведінка складається з системних подій, для яких інтерес представляють їх наслідки [172, с. 71]. Проведені дослідження в [172, с. 72–76] виявили, що економічна поведінка системи в процесі може бути реактивною, активною або реакцією, що залежить від типу системи: система підтримки стану, система пошуку цілі, система багатоцільового пошуку, цільова система, ціленаправлена система та система спрямована до ідеалу. Априорі необхідно зазначити, що відокремлені види поведінки Р. Акоффом майже ідентичні до визначених І. Ансоффом видів економічної поведінки керівників при неочікуваних змінах та С. Козаченко напрямів управління змінами.

Підсумовуючи викладене, є можливим представити типізацію економічної поведінки підприємств та виділити найбільш досліджувані їх варіації. Узагальнення концептуальних положень щодо класифікації економічної поведінки підприємств вітчизняних та закордонних науковців відображено на рис. 18.

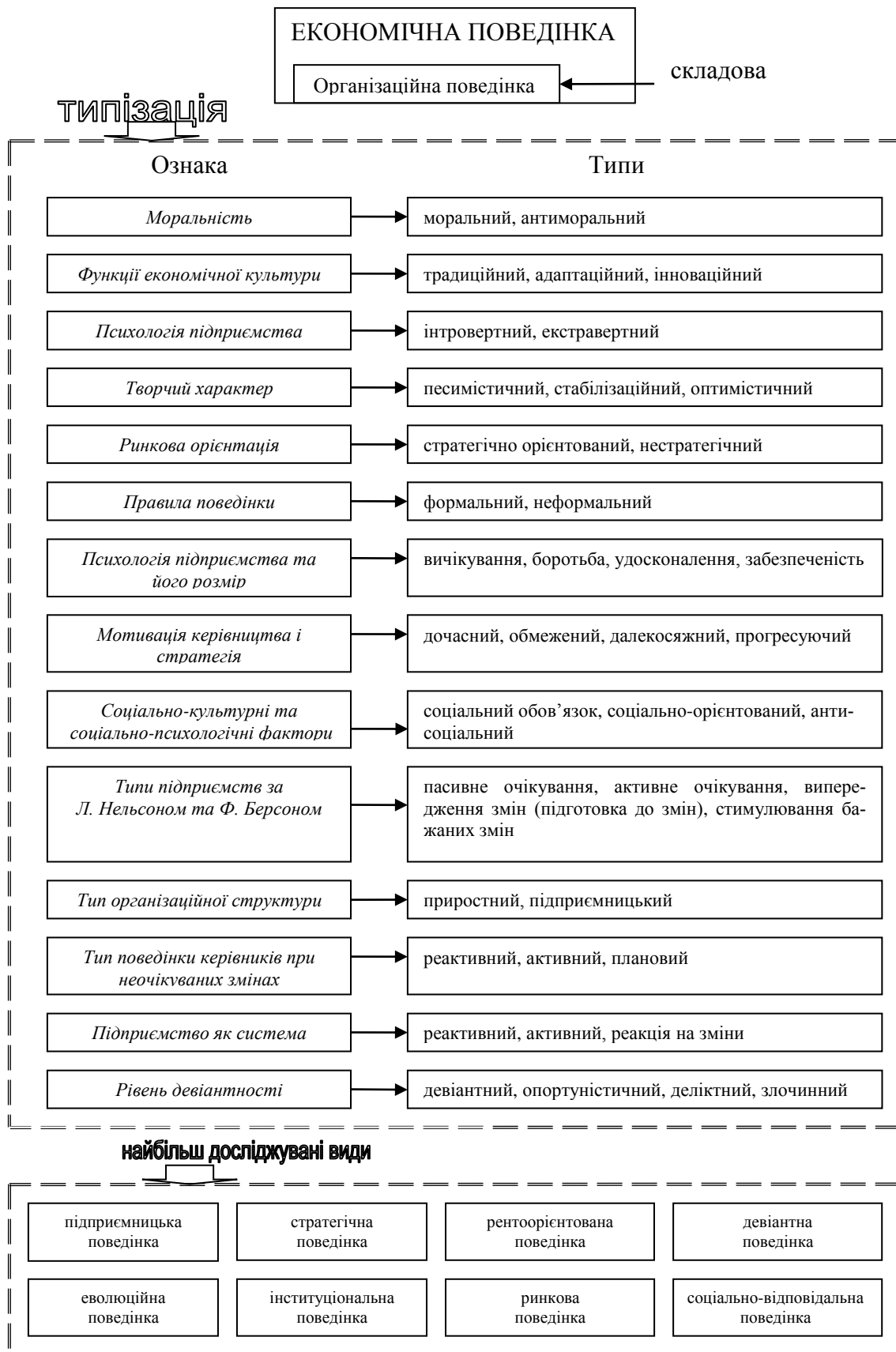


Рис. 18. Спектр наукових досліджень класифікації економічної поведінки (сформовано автором на підставі опрацьованих літературних джерел [51, 82, 72, 92, 105, 115, 141–172])

Переконані, що наведений спектр варіацій та типів економічної поведінки не розкриває усю різноманітність дій та діяльності сучасних підприємств. Адже в основному акцентує увагу на окремих аспектах поведінки підприємств і не дозволяє пояснити реальні процеси, що відбуваються з вітчизняними підприємствами. А деякі з виділених типів економічної поведінки повторюються та дублюються, зокрема за такими ознаками, як: функції економічної культури, тип організаційної структури, тип поведінки керівників при неочікуваних змінах, підприємство як система. Крім цього, сформовані ознаки не завжди чітко відображають сутність видів економічної поведінки: тип організаційної структури, психологія підприємства та його розмір. Це підтверджує недостатню точність та повноту представленої класифікації економічної поведінки підприємств.

Відтак, для забезпечення всеосяжності простору функціонування підприємства та уникнення повторюваності на основі результатів теоретичних [162, 173–176] та власних практичних досліджень вважаємо правомірним відокремлення таких авторських ознак класифікації, як рівень ризику, вид ринкової форми, пріоритетність функціональної складової, стан і умови розвитку та ступінь реакції на зміни (успішність адаптації до нових умов).

Так, за рівнем ризику економічна поведінка поділяється на ризикову (підприємництво, інвестиційна поведінка) та неризикову (традиційну поведінку); за видом ринкової форми виділяють: економічну поведінку підприємств в умовах чистої монополії, в умовах монополістичної конкуренції, в умовах олігополії та в умовах чистої конкуренції; за пріоритетністю функціональних складових: інноваційна, ресурсна, фінансова, виробнича, маркетингова, збутова; за умовами та станом розвитку: економічна поведінка безпеки, економічна поведінка виживання, економічна поведінка інертного існування, економічна поведінка зростання; за ступенем реакції на зміни: реактивна економічна поведінка (реагування на зміни, що вже спричинили зниження результативності організації), проактивна (підготовка до змін, їх планування та очікування можливих змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі) та економічна поведінка ігнорування змін (ігнорування змін в надії на самостійне зникнення). Авторська концептуальна схема типізації економічної поведінки підприємств, яка відображає нововведення та удосконалення, представлена на рис. 19.

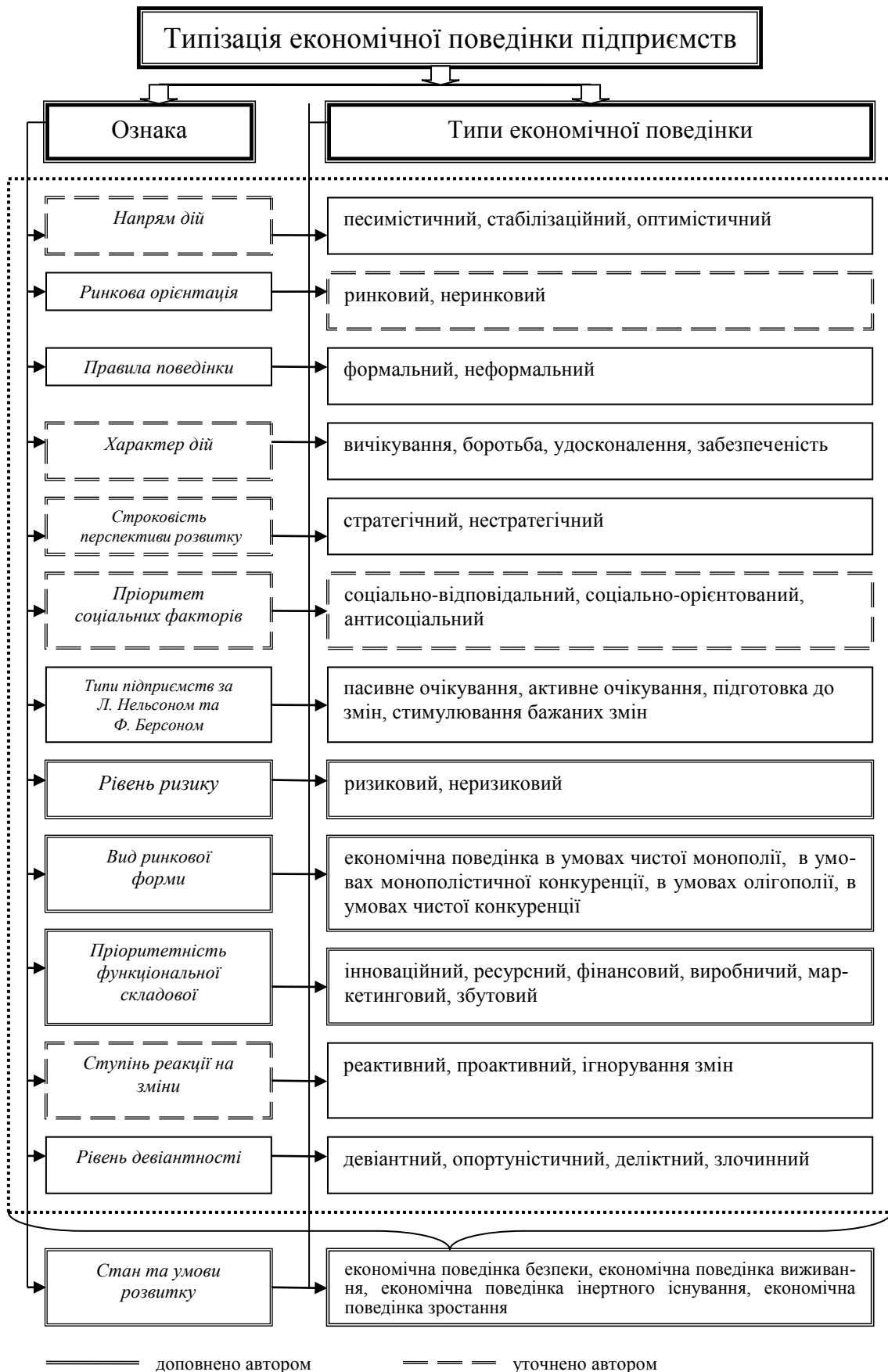


Рис 19. Авторська концептуальна схема типізації економічної поведінки (розроблено на підставі матеріалів авторських досліджень)

Наведена класифікація показує, що класифікаційна ознака – стан та умови розвитку охоплює решту ознак. Це вочевидь визначає її пріоритетність та першочерговість, що в подальшому потребує більш детального обґрунтування та доведення. Варто відзначити, що сформовані класифікаційні ознаки обґрунтовані особливостями економічної поведінки підприємств в сучасних умовах, зокрема, посиленням впливу ринкових умов, загостренням конкуренції, підвищенням рівня невизначеності та змін, а також неоднозначними і мало прогнозованими тенденціями у світовій економіці.

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

Науково-теоретичний пошук щодо економічної поведінки підприємств спрямований на дослідження еволюції та формування категоріального апарату в контексті економічної поведінки підприємств, формування поведінкових моделей на основі положень теорій сучасного підприємства, визначення взаємозв'язку та взаємообумовленості категорій «економічна поведінка» та «стратегія» підприємства, а також на відокремлення видів і типів економічної поведінки підприємств.

Автором визначено сутність категорії «економічна поведінка підприємства», що сформовано 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). Пріоритетність надана синтезу неокласичного та інституціонального підходів до визначення економічної поведінки. Відтак, на нашу думку, «економічна поведінка підприємства» – це комбінація закономірних дій, яка відтво-

рює 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.

Узагальнення енциклопедичних джерел щодо сутності моделі в економіці, дослідження еволюції економічної поведінки та авторської інтерпретації категорії «економічна поведінка» обумовило правомірність та доцільність розкриття моделі поведінки в такому контексті: модель економічної поведінки – це опис логічного зв'язку мотивів та пріоритетів економічної поведінки суб'єктів.

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 ефективною взаємодії між економічною теорією, економічною політикою та господарською практикою підприємств.

Встановлено, 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 стратегії поведінки.

Визначено спектр варіацій та типів економічної поведінки в результаті проведеного наукового пошуку, який не відображає усю різноманітність дій та діяльності сучасних підприємств, адже в основному акцентує увагу на соціальному, психологічному, моральному та культурному аспектах поведінки підприємств і не дозволяє пояснити реальні процеси, що відбуваються з вітчизняними підприємствами, особливо на постприватизаційному етапі їх розвитку. Відтак, з урахуванням особливостей економічної поведінки підприємств в сучасних умовах, зокрема, посилення впливу ринкових умов, загострення конкуренції, підвищення рівня невизначеності та змін, а також неоднозначними і мало прогнозованими тенденціями у світовій економіці, автором відокремлено такі класифікаційні ознаки: рівень ризику, вид ринкової форми, пріоритетність функціональної складової, стан та умови розвитку та ступінь реакції на зміни (успішність адаптації до нових умов). Відмітимо, що наведена класифікація відтворює охоплення такої класифікаційної ознаки, як стан та умови функціонування усіх решти ознак. Це вочевидь визначає її пріоритетність та першочерговість, що в подальшому потребує більш детального обґрунтування та доведення.

Результати проведеного теоретико-аналітичного дослідження, що відображають основні положення у цьому розділі, опубліковані у працях автора [177–192].

РОЗДІЛ 3

ДЕТЕРМІНАНТИ І АРХІТЕКТОНІКА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виявлені та сформовані автором науково-теоретичні положення в площині обґрунтування ролі та етимології економічної поведінки підприємств, віддзеркалення/корекція теорії ефективності сучасних підприємств з врахуванням фактора мікроекономічної поведінки, а також взаємозв'язку і взаємообумовленості економічної поведінки та стратегії підприємства, у т. ч. варіативності і типізації такої поведінки, розглядаються як логічне підґрунтя для моделювання поведінки підприємств в контексті реалій розвитку сучасного господарства країни. Відтак, цей розділ спрямований на дослідження аналітичних підвалин зазначеного процесу, а саме: виявлення та обґрунтування детермінантів економічної поведінки підприємств, що поєднують внутрішній простір репрезентативного підприємства (процеси, структуру, інститути) та рушійні сили, що визначають його економічну поведінку (умови, фактори, події); розкриття та удосконалення процесу формування економічної поведінки вітчизняних підприємств у ланцюгу: «стратегія підприємства → стратегія поведінки підприємства → економічна поведінка підприємства»; визначення цільової функції (сукупності функцій) підприємства відповідно до його положення на ринку та з врахуванням особливостей конструкції і розподілу системи влади; відокремлення моделей економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств на основі виявлених закономірностей.

3.1. 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. 2.2) 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 концепцією із відповідною видозміною (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 [193, 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 [98, 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 [107], 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 (рис. 20).

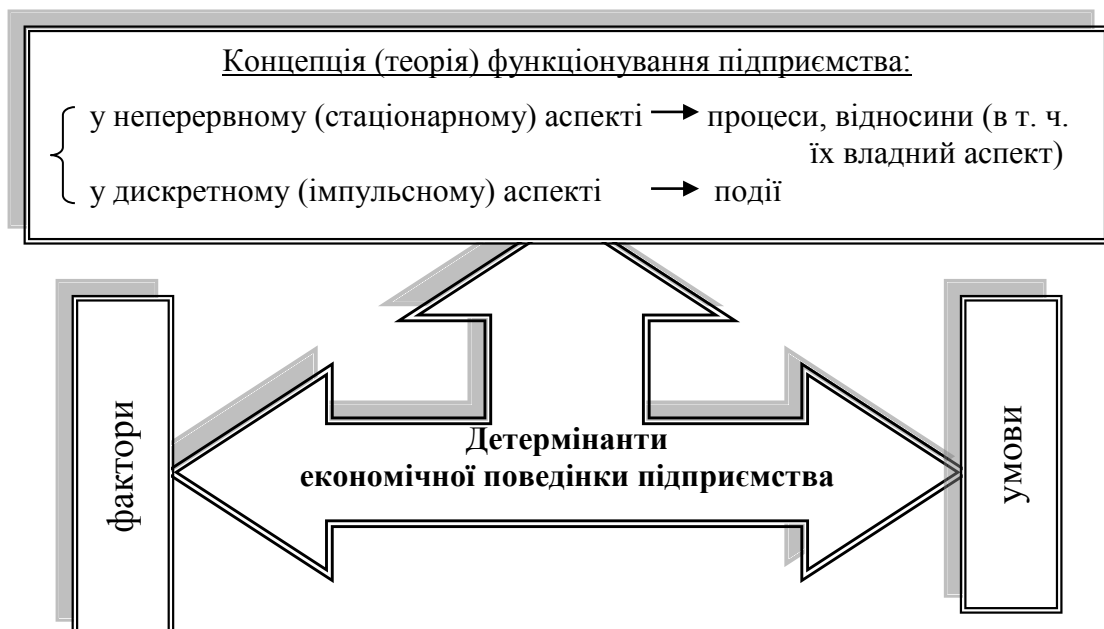


Рис. 20. Узагальнена конструкція детермінантів економічної поведінки підприємства (власна розробка автора)

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 [98, 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 вираженість та обґрунтованість такої поведінки визначають фактори, умови в рамках певної базової і пояснювальної теорії (концепції) функціонування підприємства.

3.2. Ретроспективний аналіз динаміки 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 фондуювання 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 [194, 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» [80, 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 [193, 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. ХХ 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 [195, 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 [196, с. 205] роль двох взаємопов'язаних груп факторів – зовнішніх та внутрішніх. Зовнішні фактори – це передусім відсутність ринкового середовища, механізмів конкуренції 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 [197, 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 правило, 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 мог-

ли 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 [197, 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 [198, 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 [199, 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, розширюючи 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 [200–203] 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 [204] 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 підприємствах (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 проведено-

му опитуванні [204] 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. [205, 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 пільг 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» [195, 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 [82, с. 10], порушується відкритість і прозорість зовнішнього середовища та знижується ступінь визначеності у процесі формування економічної поведінки. Крім цього, достатньо вагомим розцінюється [206, 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 ефек-

тивність 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 [206, 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 [98, 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 [193, 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 [80, 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 проведені 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. 21). 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.

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 [80, 82, 163, 207].

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

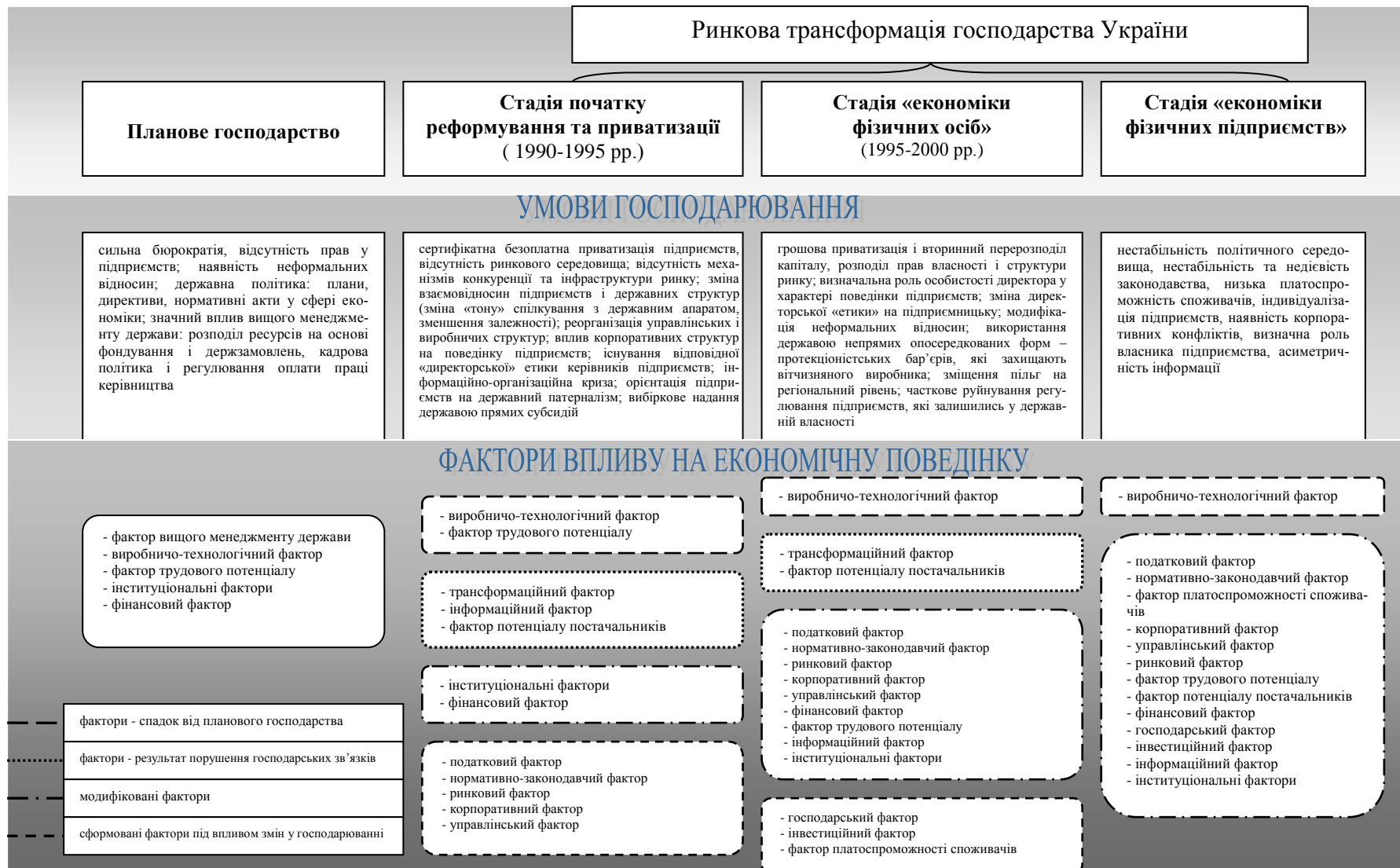


Рис. 21. Трансформація факторів впливу на економічну поведінку підприємств (власні результати дослідження автора та ідентифікація [80, 82, 98, 193–199, 204–206])

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 [82, 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. Шибаєва, досліджуючи особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки, зазначає, що в сучасній соціально орієнтованій економічній системі, яка функціонує на ринковій основі, фактори, які впливають на економічну поведінку підприємств, доцільно розділити на функціональні (макроекономічні та мікроекономічні) та інституціональні [80, 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 виробни-

чим 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 макрота мікроекономічних умов. Відтак, за переконанням Н. Шibaєвої, взаємодія цих груп факторів і обумовлює специфіку поведінки в такій економічній системі [208, с. 93].

Дослідженнями щодо визначення факторів впливу на економічну поведінку підприємств О. Міклухи [207, с. 188] визначено нормативні, операційні, інвестиційні та фінансові фактори. С. Сологубом [163, 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. 22 представлено доповнену та поглиблену сукупність факторів, що узагальнено у факторіальний ландшафт економічної поведінки сучасних підприємств.



* курсивом відзначені виокремлені автором фактори

Рис. 22. Факторіальний ландшафт економічної поведінки вітчизняних підприємств (власні результати дослідження автора та інтерпретація [208])

Відтак, поділяючи позицію Н. Шибасової 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 [51, 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 2008–2009 рр. З цією метою спочатку було складено анкети окремо для аналітиків та управлінського персоналу (додаток Б та додаток В). Зокрема для працівників був наданий спрощений варіант анкети, який не включав групування факторів, адже управлінський персонал оперує більш практичними категоріями, ніж аналітики. В якості експертів-аналітиків виступали науковці-економісти вищих навчальних закладів та працівники статистичного управління у Вінницькій області, а в якості експертів-практиків були задіяні висококваліфіковані спеціалісти, а саме економісти, менеджери та маркетологи з досвідом роботи більше 10 років. Крім цього, для анкетування був обраний управлінський персонал підприємств Вінницької області різних галузей народного господарства: машинобудівного комплексу, молочної промисловості, м'ясної промисловості, текстильної та кондитерської промисловостей. Результати експертного опитування аналітиків та управлінського персоналу підприємств представлені у додатках Г і Д.

Для оцінки ступеня узгодженості думок експертів була розрахована система показників: коефіцієнт конкордації, значення істотності коефіцієнта конкордації, дисперсія оцінок та коефіцієнт варіації оцінок (табл. 5).

Показники оцінювання узгодженості думок експертів*

Оцінювані дані	Коефіцієнт конкордації	Значення істотності коефіцієнта конкордації	Дисперсія оцінок	Дисперсія рангів	Коефіцієнт варіації оцінок, %
Значимість факторів впливу з позиції функціональних та інституціональних критеріїв (додаток Г, п.1)	0,839	37,757	268,852	1,305	10,820
Значимість узагальнених факторів впливу (додаток Г, п. 2)	0,724	141,182	172,034	11,653	13,854
Значимість поглиблених факторів впливу (додаток Г, п. 3)	0,686	401,182	176,681	89,540	17,101
Значимість поглиблених факторів впливу (додаток Д)	0,521	305,003	153,682	68,285	23,106

Примітка. * – власні результати дослідження автора

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

Оцінювання рівня узгодженості думок експертів (аналітиків та управлінського персоналу) щодо більш поглибленої кількості факторів є підтвердженням попереднього висновку, оскільки коефіцієнт конкордації є меншим: відповідно 0,686 та 0,521, ніж при оцінюванні значимості 4-х та 14-ти факторів. Крім цього, спостерігається менша узгодженість думок серед експертів – управлінського персоналу підприємств ($K_{\text{кон ул}}(0,521) < K_{\text{кон а}}(0,686)$), що є цілком зрозумілим, адже, надаючи пріоритетність відповідним факторам, працівники в якості об'єкта спостереження підсвідомо використовували «свої» підприємс-

тва (різних галузей). Водночас перевірка коефіцієнта конкордації на істотність засвідчила, що коефіцієнт конкордації є істотним при оцінюванні значимості будь-якої наведеної сукупності факторів. Для цього розраховане значення критерію Пірсона порівнювалося з табличним значенням для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності ($P=0,95$ та $P=0,99$) [209, с. 412]:

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

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

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

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

Результати рейтингової оцінки факторів впливу на економічну поведінку підприємств представлені у табл. 6.

Таблиця 6

Рейтингова оцінка факторів впливу на економічну поведінку підприємств*

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти – управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів	
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	9,0	1	7,9	1	8,45	1
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	7,8	2	7,5	2	7,65	2
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	6,5	6	6,1	5	6,3	6
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	5,9	10	5,6	10	5,75	12
характер продукції	5,6	12	5,9	7	5,75	12

Продовження табл. 6

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти – управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів	
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	6,6	5	5,9	7	6,25	7
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	5,8	11	5,2	13	5,5	15
рівень використання інноваційних технологій	4,7	18	5,1	14	4,9	20
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	4,0	23	4,3	18	4,15	25
тип власності	3,4	25	3,1	23	3,25	29
організаційно-правова форма господарювання	3,2	26	3,1	23	3,15	30
галузева приналежність підприємства	4,8	17	5,1	14	4,95	19
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	6,3	7	6,1	5	6,2	8
способи організації та управління виробничим процесом	5,8	11	6,0	6	5,9	11
рівень ліквідності	2,9	27	2,5	24	2,7	32
рівень ділової активності	4,6	19	4,3	18	4,45	22
рівень фінансової стійкості	2,9	27	3,2	22	3,05	31
рівень рентабельності	4,1	22	3,9	20	4,0	26
рівень наявності грошових оборотних коштів	5,6	12	5,7	9	5,65	13
обсяг капіталу	6,0	9	5,9	7	5,95	10
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	4,8	17	5,1	14	4,95	19
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	5,6	12	5,5	11	5,55	14
обсяг інвестиційних ресурсів	5,0	15	5,2	13	5,1	17

структура інвестиційних ресурсів	4,8	17	4,9	16	4,85	21
----------------------------------	-----	----	-----	----	------	----

Продовження табл. 6

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти – управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів	
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
рівень платоспроможності споживачів	4,4	20	4,4	17	4,4	23
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	5,1	14	4,9	16	5,0	18
положення підприємства на ринку	7,6	3	7,5	2	7,55	3
обсяг попиту і пропозиції	5,8	11	5,3	12	5,55	14
рівень конкуренції	5,2	13	5,2	13	5,2	16
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	7,0	4,0	7,4	3	7,2	4
наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	4,9	16	4,9	16	4,9	20
рівень доступності інформації	4,7	18	4,1	19	4,4	23
асиметричність інформації	4,2	21	4,3	18	4,25	24
рівень державних податків та зборів	4,1	22	3,5	21	3,8	27
рівень стабільності та дієвості законодавства	3,5	24	3,5	21	3,5	28
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	6,0	9	5,8	8	5,9	11
рівень паритету цін	4,9	16	5,0	15	4,95	19
рівень процентних ставок	5,8	11	5,7	9	5,75	12
формальні і неформальні норми економічної поведінки	6,1	8	6,1	5	6,1	9
фактор взаємних очікувань	6,5	6	6,3	4	6,4	5

Примітка. * – розраховано автором за додатками Г і Д

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

Результати бальної оцінки та рейтингування факторів впливу, які представлені в табл. 6, 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.

3.3. Економічна поведінка підприємства у системі влади

Представлена трансформація умов господарювання підприємств та факторів впливу на їх економічну поведінку, на думку автора, може розглядатися як підтвердження позиції В. Дементьєва [210, с. 50] стосовно того, що однією з умов реформування господарства є реформування владних відносин в економіці – трансформація системи економічної влади, характерної для планового господарства, в систему владних відносин ринкової економіки. Головна проблема, з якою зіткнулася перехідна економіка, – це відсутність суспільно необхідного порядку влади (термін Е. Тоффлера), що проявляється, з одного боку, в наявності надлишку приватної економічної влади, з іншого – в нестачі ефективної влади. Поряд із цим, дослідження факторів впливу на еко-

номічну поведінку підприємств та проведення їх рейтингової оцінки, переконує у наявності нерівності (асиметрії) економічних агентів, які вступають в трансакції. Водночас, як зазначає В. Дементьєв, нерівність у відносинах між агентами економічної системи може існувати в таких формах: нерівність в розподілі (ступені монополізації) власності на певний вид ресурсів; нерівна еластичність попиту на блага (ресурси), якими володіють сторони трансакції; нерівна значущість для сторін трансакції ресурсів, якими володіють сторони обміну; різна величина витрат для сторін обміну, пов'язаних з розривом відносин з цим агентом і пошуком альтернативних джерел отримання ресурсу (блага); відсутність рівноваги попиту і пропозиції на конкурентному ринку; асиметрія в розподілі інформації між сторонами обміну або відносин «принципал-агент»; асиметричний характер розподілу специфічних ресурсів; асиметрія купівельної спроможності економічних агентів; нерівний доступ до ресурсів примусу або насильства (державним або приватним) [211].

Відтак, враховуючи, що підставою виникнення влади є асиметрія щодо розподілу ресурсів між взаємодіючими економічними агентами [193, с. 8], і це має місце при формуванні економічної поведінки підприємства, то автор переконаний в необхідності розкриття категорії «владне поле», в межах якого формується поведінка як окремих економічних агентів, так і підприємства в цілому.

Поділяючи позиції таких науковців, як К. Ротшильд, Е. Тоффлер, В. Ойкен, Ф. Перру, Дж. Гелбрейт, Г. Альберт, М. Туган-Барановський, В. Зятковський, В. Дементьєв [206, с. 42; 210, с. 51; 212, с. 19; 213, с. 53] щодо фундаментальності фактора влади в економіці – адже нерівність доцільно розглядати як «природний стан» економічного життя – на основі наукових результатів В. Дементьєва [193] проведемо дослідження відповідних аспектів економічної поведінки підприємств.

Так, приймаючи факт наявності нерівності взаємодіючих економічних агентів, фіксуємо, що сторонами таких відносин є раціональні економічні агенти, які максимізують свою функцію корисності. Відтак немає підстав констатувати, що ці економічні агенти ніколи не вико-

ристовуватимуть переваги, що виникають унаслідок нерівності, для підпорядкування і обмеження економічної поведінки «слабкої» сторони з метою максимізації власної вигоди. Отже, нерівність у відносинах між економічними агентами, що здійснюють трансакції, породжує владу, де одна сторона виступає як суб'єкт, інша – як об'єкт влади, і як результат суб'єкт влади примушує об'єкта нести витрати на свою користь. При цьому В. Дементьєвим акцентовано увагу на тому, що відносини влади в економічній системі не існують у чистому вигляді й не відокремлюються у самостійні відносини: економічна влада представляє собою бік, елемент, аспект, властивість взаємодій між агентами економічної системи [193, с. 8].

В контексті цього розгляду безперечним представляється той факт, що економічна поведінка підприємства істотною мірою формується під впливом системи влади, в рамках якої функціонує, і яка включає контроль і вплив з боку одних агентів та підпорядкування – з боку інших. Отож, пріоритетним завданням у відокремленому напрямку досліджень є визначення та розкриття впливу положення підприємства у системі влади на його економічну поведінку.

Вивчивши основні положення наукових праць В. Дементьєва та спираючись на отримані результати в п. 3.1 і п. 3.2 цього розділу, представляємо інтерпретацію авторського сприйняття впливу системи влади на економічну поведінку підприємства (рис. 23).

Передусім слід зазначити, що положення підприємства у системі влади формується в результаті реалізації відповідної системи владних відносин на підприємстві (підприємство – система влади), зовнішнього кластеру влади над підприємством (підприємство – об'єкт влади) та владного потенціалу підприємства над зовнішнім середовищем (підприємство – суб'єкт влади).

Підприємство як система влади – це система владних відносин між внутрішніми агентами: власниками (власником), менеджерами та трудовим колективом (або сукупністю груп агентів в рамках такого колективу за наявності істотних відмінностей щодо поведінки таких). Адже в процесі виробництва та розподілу доходів учасники підприємства вступають між собою у відносини влади, які виникають в резуль-

таті асиметричного розподілу ресурсів, що необхідні для виробничої діяльності підприємства (матеріальні активи, інформація, робоча сила).



Рис. 23. Механізм впливу системи влади на економічну поведінку підприємства (власні результати дослідження автора та інтерпретація [193, 210, 211, 214])

Джерелом влади внутрішніх економічних агентів підприємства, за оцінками [193, с. 13], можуть виступати такі фактори: власні ресурси, які мають учасники підприємства; «переговорна сила» внутрішніх агентів підприємства при укладенні контракту; зовнішні інститути (політичні й економічні інститути), забезпечення яких гарантується державою, що дозволяє впливати на процеси прийняття рішень на підприємстві і вживати санкції до контрагентів; асиметрія інформації, а також специфічні ресурси, які набувають економічні агенти в межах підприємства і які виступають як ресурси влади по відношенню до інших економічних агентів цього підприємства; корпоративна культура й етика бізнесу; здатність учасників підприємства до узгоджених колективних дій.

Водночас відносини влади між учасниками на підприємстві визначаються як сукупність двосторонніх відносин, де кожен має власний потенціал впливу на партнера, та відображають наявність чітко виражених домінуючих і підпорядкованих економічних агентів. Відтак, розкрита у такий спосіб система влади на підприємстві характеризується розподілом, ієрархією і рівновагою влади та впливає на його функціонування у таких напрямках: виробництво продукції, розподіл доходів, економічна політика підприємства, структура управління підприємством [193, с. 14]. Це дозволяє стверджувати, що підприємство, як система влади, формує владний потенціал підприємства.

Функціонуючи у певному економічному, соціальному і правовому середовищі, підприємство є об'єктом влади, тобто зазнає впливу зовнішніх економічних агентів: держави, споживачів, постачальників, фінансових інститутів (інвесторів і фінансово-кредитних установ), корпоративних структур, громадських і політичних організацій, а також знаходиться під впливом ринку (товарів і праці) та неформальних інститутів влади. Маючи різні ресурси влади, зовнішні джерела влади виконують відповідно і різні функції, маючи справу з різними аспектами діяльності та економічної поведінки підприємства в цілому. Відтак взаємини між різними зовнішніми джерелами влади над підприємством характеризуються певним розподілом влади, ієрархією влади і балансом сил. Проте для кожного підприємства характер відносин із зовнішньою системою буде різним.

Визначені джерела зовнішньої влади над підприємством, які утворюють зовнішній кластер влади, можуть впливати на економічну поведінку підприємства або безпосередньо, або опосередковано (через дію на його загальний стан: величину цін, економічний стан, правовий статус та ін.). Вплив таких джерел виявляється у функціях, які вони виконують по відношенню до підприємства: заборонній (або обмежувальній, тобто обмеження діяльності підприємства), спрямовуючій (спрямування поведінки на досягнення певної позитивної мети), дозвільній, захисній (захист від свавілля), об'єднавчій та координаційній [214, с. 41]. Ефективність впливу зовнішнього кластера влади на поведінку підприємства полягає у тому, якою мірою такий вплив здатний «примусити» підприємство до змін у своїй діяльності (функціях), а також створити мотивацію для підприємства до соціально-продуктивної діяльності, що в свою чергу залежить від того, якою мірою зовнішнє середовище підприємства заохочує і «захищає» його ефективну діяльність і, навпаки, обмежує непродуктивну.

Володіючи ресурсами, які можуть бути використані як ресурси влади над зовнішнім середовищем для досягнення своєї мети, підприємство розглядається як суб'єкт економічної влади. Владний потенціал підприємства може бути заснований на монопольному положенні, розмірах матеріальних активів, чисельності зайнятих, обсягу контрольованих грошових ресурсів, функціональній або технологічній залежності від цього підприємства інших економічних агентів (реципієнтів) і т. д. Водночас потенціал влади залежить від розмірів ресурсів, контрольованих підприємством, ступеня монополізації його положення, значущості ресурсів, якими воно володіє. Владний потенціал підприємства розкривається в таких формах: монополії влади на ринку через контроль над цінами з метою отримання монопольного прибутку; дії на процеси ухвалення рішень державними органами управління (лобіювання інтересів); дії на споживачів з метою формування споживчих переваг; влади над технологічно залежними підприємствами у вигляді визначення обсягів і номенклатури виробництва; «ненавмисної» влади, коли зовнішні економічні агенти і організації вимушені коректувати свою діяльність з метою пристосування до діяльності підприємства і її наслідків [193, с. 14].

Вплив владного потенціалу підприємства на його економічну поведінку може мати як позитивний, так і захисний характер. Захисний характер влади підприємства полягає у здатності підприємства чинити опір зовнішнім впливам; обмежувати можливості зовнішнього середовища щодо підпорядкування діяльності підприємства своїм інтересам; обмежувати свої витрати на користь осіб, що є споживачами по відношенню до цього підприємства. Позитивний характер влади підприємства може полягати в тому, що підприємство примушує зовнішніх агентів нести витрати підпорядкування на свою користь, зокрема, перекладати частину витрат, з якими пов'язано отримання доходів, на зовнішніх агентів (споживачів, постачальників, державу і т. д.). Звідси підприємство знаходиться у складній мережі двосторонніх владних відносин із зовнішнім середовищем, для кожного з яких властиві певне співвідношення потенціалів їх влади і певний характер домінування останніх.

Слід відзначити, що при розкритті влади підприємства над зовнішнім середовищем Ф. Перру та В. Дементьєв [214, с. 42], розглядаючи неоднакову роль підприємств в системі економічної влади та різний потенціал їх влади, виділяють «домінуючі» (панівні) підприємства в економічній системі. Такі підприємства стають носіями «домінуючого ефекту» (тобто економічної сили) по відношенню до інших учасників ринку. З позиції Ф. Перру (яким і введено це поняття), домінуючим можна назвати будь-яке підприємство, яке за допомогою масштабів своєї діяльності і впливу здійснює на своїх клієнтів і конкурентів вплив, що виключає будь-який істотний опір, при цьому сфера діяльності панівної фірми ширша, ніж сфера діяльності монополії. Домінуюче підприємство здійснює вплив на умови встановлення економічної рівноваги: цей процес набуває навмисного характеру, на нього впливають рівень цін і обсяг виробництва, які визначені цим підприємством, виходячи з власних інтересів. В той же час порушення рівноваги, що викликається політикою панівного підприємства, стає таким відхиленням від норми, яке – на відміну від порушення рівноваги в умовах вільного підприємництва – розповсюджується на суміжні галузі і носить стійкий характер.

З огляду на висвітлення питання про виділення домінуючого підприємства у сучасних вітчизняних умовах (на прикладі машинобудівних підприємств Вінниччини) слід зазначити, що при дослідженні більш ніж п'ятдесяти таких підприємств автором цієї роботи виділити таке підприємство з огляду на зазначені вище характеристики не вдалося; звідси у подальших дослідженнях цей феномен не враховувався.

Підсумовуючи викладене та на основі наведеної вище аргументації щодо впливу системи влади на економічну поведінку підприємства, слід відзначити, що стан системи економічної влади, у межах якого здійснюється зовнішня і внутрішня поведінка агентів підприємства, є фактором, що впливає на мотивацію і цілі економічних агентів підприємства. Спрямованість їх економічної поведінки залежить від того, до виконання яких цілей влада примушує, виконання яких цілей обмежує, яку діяльність захищає, і від того, яким чином ці цілі співвідносяться з цілями соціально-продуктивної діяльності; зауважимо, що під соціально-продуктивною діяльністю розуміється [214, с. 46] зростання продуктивності капіталу та максимізація доходу, в основі чого покладено пріоритет інноваційних ризиків.

Очевидно, що положення підприємства у системі економічної влади безпосередньо здійснює вплив на формування цільової функції його економічної поведінки (див. рис. 23). Водночас цільова функція економічної поведінки підприємства формується як результат, по-перше, внутрішньої структури влади на підприємстві і, по-друге, владних позицій підприємства в економічній системі, його становища як об'єкта та суб'єкта економічної влади.

Взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем має дві сторони: по-перше, задоволення інтересів (очікувань) його зовнішніх агентів, по-друге, їх вплив на величину та умови отримання доходів підприємства (позитивним або негативним чином). Отже, цільова функція підприємства має двояку природу. З одного боку, у кожного підприємства є своя внутрішня цільова функція, що відображає функції корисності з огляду його внутрішніх економічних агентів, максимізація доходів яких визначається ієрархією влади всередині підприємства. З іншого боку, кожне підприємство є носієм зовнішньої цільової функції, яка фіксує те, що має намір створити підприємство для зовнішніх агентів: продукцію і послуги, податкові

платежі, екологічний ефект, розрахунки за спожиті ресурси і послуги, соціальні результати (наприклад, зайнятість), інституційний вплив і т. д. Зовнішня цільова функція підприємства має складну структуру, оскільки діяльність зовнішніх агентів має, як стверджується [214, с. 44], поліфункціональний характер. В той же час внутрішні економічні агенти (власник, менеджер, працівник) формують зовнішню функцію підприємства таким чином, щоб максимізувати значення його внутрішньої функції. Звідси зовнішня функція підприємства повинна забезпечити максимізацію віддачі (у вигляді доходів) від одиниці витрат, витрачених на задоволення очікувань його зовнішніх агентів. Відтак система економічної влади над підприємством і влада підприємства над зовнішнім середовищем результується, з одного боку, у структурі зовнішніх цілей підприємства (в тому, якою мірою його діяльність направлена на реалізацію інтересів його зовнішніх агентів), а з іншого – у величині і структурі доходів, що одержуються підприємством і його економічними агентами із зовнішнього середовища. Звідси очевидним є те, що цільова функція економічної поведінки підприємства поєднує зовнішню та внутрішню цільові функції підприємства у вигляді певного балансу.

Особливу увагу при формуванні цільової функції економічної поведінки підприємства слід звернути на різноманітні очікування, які мають по відношенню до підприємства його зовнішні та внутрішні економічні агенти, а також підприємство до них. Недарма Г. Клейнер зазначає, що майже будь-яке підприємство, ледве з'явившись, опиняється у фокусі численних очікувань з боку найрізноманітніших економічних суб'єктів [215, с. 153]. Зазначене твердження вже виступало предметом дослідження автора в [216, с. 61–67], де відокремлювались інтереси учасників корпоративних відносин. Відкорегувавши їх до інтересів економічних агентів підприємств усіх організаційно-правових форм господарювання, очікування учасників представлене на рис. 24. Ступінь задоволення представлених інтересів як внутрішніх, так і зовнішніх агентів визначається співвідношенням владних потенціалів їх носіїв.

В контексті цього розгляду доцільно, крім інтересів економічних агентів, сконцентрувати увагу і на їх владному потенціалі, який охоп-

лює достатньо факторів впливу на функціонування підприємства, в т. ч. і фактори впливу на його економічну поведінку, які визначені в п. 3.2 цього розділу. Відтак, під компетенцію зовнішнього кластера влади підпадають:



Рис. 24. Схема очікувань (інтересів) економічних агентів підприємства
(власні дослідження автора)

– держава: рівень державних податків та зборів, рівень стабільності та дієвості законодавства, рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави;

– споживачі: рівень платоспроможності споживачів, рівень еластичності попиту за доходами споживачів;

– постачальники: наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів;

– фінансові інститути: обсяг інвестиційних ресурсів, структура інвестиційних ресурсів, рівень процентних ставок;

– корпоративні структури: ступінь впливу корпоративних структур (наприклад, фінансово-промислових груп);

– ринок: обсяг попиту і пропозиції, рівень конкуренції, рівень паритету цін, положення підприємства на ринку (частково), наявність робочої сили необхідної кваліфікації;

– громадські об'єднання (суспільні і політичні організації): положення підприємства на ринку (частково);

– неформальні інститути влади: формальні і неформальні норми економічної поведінки.

Внутрішня структура влади на підприємстві охоплює такі фактори:

– власник: цілі, інтереси, мотивація власника; тип власності, організаційно-правова форма господарювання, галузева приналежність підприємства;

– менеджер: кваліфікація, досвід, стереотип поведінки менеджера, його мотивація; способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників; способи організації та управління виробничим процесом; ступінь узгодженості інтересів економічних агентів підприємства; виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві;

– персонал: кваліфікація, ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства.

Водночас внутрішньофірмова влада формує владний потенціал підприємства, який включає такі фактори: характер продукції, рівень забезпеченості виробничим устаткуванням, ступінь морального та фізичного зносу обладнання, рівень використання інноваційних технологій, рівень розробки та виробництва інноваційної продукції, рівень лі-

квідності, рівень ділової активності, рівень фінансової стійкості, рівень рентабельності, рівень наявності грошових оборотних коштів, обсяг капіталу, положення підприємства на ринку (частково). Отже, представлений взаємозв'язок покликаний відобразити владний потенціал зовнішніх та внутрішніх економічних агентів підприємств та їх змістовний вплив на його економічну поведінку.

Практичні дані та результати власних досліджень дозволяють стверджувати про неефективність системи економічної влади, за якої максимізація внутрішньої цільової функції підприємства досягатиметься при максимізації його зовнішньої цільової функції, що розуміється як максимізація функції суспільного добробуту. Зазвичай спостерігається порушення ефективної рівноваги системи економічної влади або «суспільно-необхідного порядку влади», що виявляється у виникненні «надлишку» однієї влади та «нестачі» іншої влади. Це призводить до «зрушення витрат» (завищення витрат ефективної діяльності, заниження витрат неефективної діяльності), «зрушення мотивації» (придушення мотивації до більш ефективної діяльності, надлишковість мотивації до неефективної діяльності), «зрушення форм і джерел доходів» (домінування рентних доходів), «зрушення цілей і змісту економічної поведінки підприємства» (рентоорієнтованої поведінки) [193, с. 12]. В цьому випадку, слід відокремити причини та умови зазначених негативних проявів деформації ефективної системи економічної влади:

1. Зміни у внутрішній цільовій функції підприємства:

– надлишок влади підприємства та нестача зовнішньої влади → завищення цін на власну продукцію підприємства у порівнянні з граничними витратами її виробництва та/або заниження цін на ресурси, нижче за величину граничних витрат, що приводить до домінування рентних доходів та переважання рентоорієнтованої поведінки, тобто ситуації, коли підприємство отримує ренту за рахунок споживачів або постачальників;

– нестача влади підприємства та надлишок зовнішньої влади → зменшення цін на продукцію підприємства (нижче за рівень конкурентних цін) та постачання ресурсів за цінами, що перевищують рівень

граничних витрат на їх виробництво; за цих умов саме підприємство є джерелом ренти для зовнішніх економічних агентів;

2. Зміни у зовнішній цільовій функції підприємства:

– надлишок влади підприємства та нестача зовнішньої влади → «зрушення витрат», яке означає, що ухилення підприємства від реалізації очікувань зовнішніх агентів не супроводжується підвищенням витрат, необхідних для отримання одиниці доходу; і навпаки: мінімізація витрат одиниці доходу досягається при обмеженому задоволенні очікувань зовнішніх економічних агентів підприємства;

– нестача влади підприємства та надлишок зовнішньої влади → «зрушення витрат» одиниці доходу, тобто норми віддачі на користь непродуктивної діяльності та формування у його внутрішніх агентів антистимулів або стимулів до контрпродуктивної діяльності.

Представлені результати дозволяють чітко виділити критерії неефективності «владного поля», в рамках якого може функціонувати вітчизняне підприємство. Така неефективність породжується невідповідністю (функціональним розривом) між доходами підприємства і його соціально продуктивною діяльністю, а також невідповідністю між зовнішньою цільовою функцією підприємства і очікуваннями зовнішніх економічних агентів. Отже, виникає проблема пошуку ефективних форм та механізму організації влади як усередині підприємства, так і над підприємством, які забезпечать позитивний характер впливу його владного потенціалу та спрямовуючий, дозвільний, об'єднавчий, координаційний характер впливу зовнішнього кластера влади на економічну поведінку підприємства. В сукупності це дає підстави аналітично моделювати ситуації неефективної і, навпаки, ефективної системи економічної влади на рівні окремого підприємства.

3.4. Управлінський фактор як визначальна передумова формування економічної поведінки підприємства

Особисто проведені дослідження та численні результати інших науковців свідчать про таку особливість сучасних вітчизняних промислових підприємств як те, що власник та менеджер є домінуючими агентами, які формують імідж підприємства, його владний потенціал,

приймають рішення про розподіл ресурсів, напрямки економічного розвитку. Водночас позиція саме цих груп агентів є визначальною ланкою у налагодженні господарських зв'язків, у вирішенні будь-яких внутрішніх та зовнішніх конфліктів, а у сукупності зазначених тверджень – і у формуванні економічної поведінки підприємства. Точка зору Й. Завадського [217, с. 53] та ін. про те, що ефективність функціонування підприємства лише на третину зумовлюється вкладеннями в техніку й устаткування, а усе інше залежить від людського чинника, інтелектуального потенціалу, кваліфікаційного рівня, здібностей керівника і спеціалістів, підтверджується власними дослідженнями автора цієї роботи (див. п. 3.2).

Як правило, вітчизняні підприємства функціонують за двома моделями управління: приватною (власник = менеджер) або комбінованою (власник \neq менеджер). Результати опитування, проведеного [218, с. 114], засвідчили ситуацію, коли 67,7 % респондентів відповіли, що функцію управління виконує власник; 29,6 % – найманий менеджер; 2,7% – інші (рада засновників); аналогічні опитування у розрізі господарств показали, що на приватних підприємствах ситуація, коли керує власник, спостерігалася у 68,8 % від загальної кількості випадків, тоді як у 31,2 % – найманий менеджер (досліджено 32 приватних підприємства); у товариствах: у 80 % – керують власники, в 15,7 % – найманий менеджер, у 4,3 % – рада засновників (досліджено 140 господарств); у кооперативах: у 64,8 % від загальної їх кількості керують наймані менеджери, в 35,2 % – власники (досліджено 54 підприємства) [218, с. 114]. Відтак, цікавим є дослідження мотивів та можливостей: власника, який уособлює владні та менеджерські функції; власника та менеджера, які здійснюють управління підприємством одночасно; та їх вплив на формування економічної поведінки підприємства. В окремих випадках, коли управління здійснює рада засновників, управлінський фактор розглядається як синтез гармонійного поєднання інтересів (мотивації) членів ради засновників та професійних і підприємницьких здібностей менеджера як керівника. Очевидно, що найскладнішим питанням є те, який тип управління має переваги.

Передусім розглянемо модель управління, коли власник не ототожнює менеджера. За такого підходу необхідною умовою ефективного

господарювання слід розглядати наявність достатньої мотивації власника та менеджера до соціально-продуктивної діяльності, а також достатньо високий рівень професійних знань та компетентності менеджера. За класичними трактуваннями економічної теорії, поведінка індивіда, в т. ч. і власника та менеджера, мотивується інтересом. Із виникненням стимулу (у вигляді натурального чи грошового блага) власник обмірковує ймовірні наслідки можливої дії, оцінюючи насамперед, два фактори: по-перше, відносну корисність можливої вигоди й нагальність своєї потреби щодо неї; по-друге, масштаб витрат (часу та інших ресурсів), необхідних для отримання цього блага. Очевидно, що зважуючи саме на ці оцінки, суб'єкт визначає ефективність своїх дій [219, с. 134].

За таких умов результати господарської діяльності підприємств і економічне зростання загалом залежить від того, чи зможе власник виступити як продуктивний підприємець, який спроможний до ефективної інвестиційної та інноваційної діяльності. Це, в свою чергу, визначається передусім тим, якою є мотивація власника, а саме: чи умовитований власник у суспільно-ефективному використанні активів підприємства [214, с. 43]. Адже і теоретично, і практично (відповідні результати дослідження автора цієї роботи наведено нижче) можуть мати місце різні сценарії, зокрема рента спрямованість поведінки в діяльності власників вітчизняних підприємств чи інші її різновиди, які різко дисгармонують із цільовими функціями як діяльності самого підприємства, так і його реципієнтів.

З позиції економічних аспектів мотивації, репрезентативний власник і менеджер управляють підприємством з метою максимізації доходів (вигоди), однак цей варіант може мати достатньо численні сценарії трактування вигоди та можливостей її досягнення. Вочевидь власник повинен зробити вибір між альтернативними варіантами використання активів підприємства, кожен з яких характеризується різним ступенем суспільної ефективності: один з яких ефективний для підприємства, а другий – неефективний як в абсолютному значенні (за констатації безпосередньо негативного результату діяльності), так і у відносному (за констатації потенційно втраченого корисного ефекту). Як раціональні економічні агенти, власник та найманий менеджер во-

лодіють мотивацією у здійсненні тих чи інших дій у тому разі, коли користь, отримана в їх результаті, перевищує витрати, необхідні для здійснення окреслених дій. Отже, проблема вибору між ефективним та неефективним використанням активів є проблемою співвідношення величини витрат, які агент вимушений нести для отримання доходу (норми віддачі витрат) в першому та в другому випадках [220, с. 116]. Безумовно, що у реальному житті можуть мати місце більш складні схеми, продиктовані біхевіористичними аспектами, однак такі моделі, на думку автора, по-перше, не є характерними (масовими), по-друге, можуть бути відображеними достатньо умовно в силу складності моделювання впливу психологічних факторів; звідси такі моделі в роботі не аналізувалися.

Звідси власник та менеджер будуть умотивованими щодо виконання дій, які мають за мету підвищення ефективності підприємства, і, відповідно, готові нести витрати, пов'язані з ефективним використанням активів, лише у тому разі, коли неефективні способи використання активів вимагатимуть більш високих витрат для отримання одиниці доходу. Крім цього, неабиякий вплив на величину витрат, які вимушений нести власник за максимізації доходу, мають владні позиції власника по відношенню до економічних та державних агентів господарської системи. Відтак, величина витрат економічної поведінки відображає, по-перше, владні можливості економічних і державних агентів, які здійснюють вплив на поведінку власника; по-друге, владний потенціал власника по відношенню до контрагентів економічної системи.

Вважаємо, що критерій співвідношення витрат на здійснення альтернативних варіантів поведінки є найбільш розповсюдженим, але не єдиним. На вибір напрямку поведінки власника з точки зору В. Демет'єва [193, с. 18] впливають також такі умови: за які дії система економічної влади покарає власника; в якій мірі інститути влади спроможні «захистити» власника від свавілля; які його дії «винагороджуються» з боку зовнішніх агентів; в якій мірі існуючі інститути влади спроможні усунути невизначеність і скоротити трансакційні витрати для власника.

Отже, забезпечення мотиваційної рівноваги між індивідуальним і суспільним інтересом у поведінці власника є необхідною умовою здійснення соціально-продуктивної діяльності та ефективності функціонування підприємства. На жаль, на більшості вітчизняних промислових підприємствах спостерігається зовсім протилежна ситуація. Це проявляється у спотворених формах мотивації власника та менеджера, які, на думку аналітиків [220, с. 118], можуть мати такі різновиди:

1. *Деформація мотивації по відношенню до джерел отримання доходу.* В цьому випадку це означає, що джерелом доходу для власника є рента, яка отримується за рахунок перерозподілу доходів на користь власника. Зазначене може здійснюватись у таких формах, як завищення ціни на реалізовану продукцію; зниження цін, які виплачуються за використані ресурси; скорочення доходів міноритарних власників; спекулятивний продаж активів підприємства та ін. Як результат: відрив доходів власника від продуктивності підконтрольних факторів виробництва.

2. *Деформація форм отримання доходів.* За цих умов найбільш вигідною формою максимізації індивідуальних доходів власника є отримання ренти за рахунок контролю над товарними та фінансовими потоками підприємства. Механізм здійснення такої: продаж продукції підприємства посередницькій фірмі за заниженими цінами з наступним перепродажем і осіданням доходу на рахунках такої фірми; передача фірмі ліквідної продукції по бартеру з наступною реалізацією цієї продукції; придбання ресурсів для підприємства через фірми за завищеними цінами і т. д. При цьому потенційний грошовий дохід підприємства «перекачується» у посередницькі фірми і вже звідти вилучається у вигляді індивідуального доходу власника. Як результат: «розрив» між індивідуальними доходами власника і доходами підприємства.

3. *Спотворення в пріоритеті форми багатства.* Невизначеність майбутнього і відсутність чітких гарантій збереження майнового контролю над активами фірми у довгостроковому періоді мотивує крупних акціонерів на отримання короткострокових доходів із підконтрольних підприємств за рахунок останніх. Прагнення власника до максимізації індивідуального багатства не приймає форму мотивації щодо

максимізації вартості активів, якими він володіє, а натомість відображає бажання трансформувати такі активи у більш ліквідну форму у вигляді грошових ресурсів. Як результат: відрив індивідуального багатства власника від ринкової вартості активів підприємства за рахунок, як правило, зменшення останніх.

4. *Спотворення мотивації власника у мережі пріоритетів тіньового ринку.* Природа цього явища характеризується співвідношенням для власника витрат «підкорення закону» і «витрат тіньового ринку», і, передусім, у високих витратах підтримання легального бізнесу [193, с. 16]. Хоча достатньо вагомим є також інституціональний устрій економічної системи.

Узагальнюючи потенційно існуючі спотворені форми мотивації власника та менеджера, В. Дементьєвим зазначено [220, с. 119], що власник може стати ефективним підприємцем за умови створення такої системи економічної влади і інституціонального середовища, яка спроможна: захистити його від свавілля, невизначеності і ризику втрати майна і доходів у випадку ефективного використання активів підприємства; скоротити величину трансакційних витрат (внутрішніх і зовнішніх) і усунути тим самим надмірні витрати інноваційної і інвестиційної діяльності та обмежити рентоорієнтовану поведінку власника, зменшити відповідні «витрати неефективності» (скорочення доходів, втрата вартості майна, втрата контролю над підприємством), які виникають за умови відсутності поведінки, спрямованої на підвищення продуктивності капіталу. Це є реальним за умови створення зазначеної системи економічної влади та інституціонального середовища, але потребуватиме багато часу та зусиль. Водночас вважаємо, процес управління економічною поведінкою підприємств з огляду на зазначені аспекти має перспективи у разі реалізації управлінської моделі, побудованої на стимулюванні, а не запобіжних заходах. При цьому аналогічно концептуальній повинна бути і мотиваційна модель на рівні поведінки власників та менеджерів, яка б забезпечувала спрямованість до здійснення переважно продуктивної та ефективної діяльності.

Розглянутий підхід до мотивації власника відображає пріоритет економічних критеріїв і в основному пояснює поведінку керівника. В такому разі виходимо з принципу домінантності раціонального типу

економічних агентів. Не вдаючись зараз до дискусії щодо питання об'єктивності та ідентифікації категорії «раціональності» поділяємо ту точку зору [219, с. 142], що раціональні економічні агенти мислять переважно категоріями належного і можливого: тобто свідомо обмежують себе, виходячи з величини доходів, розумних цілей, норм і угод, котрі вважають для себе обов'язковими.

Водночас підкреслюємо важливість альтернативних моделей поведінки агентів, як правило, глибинного, психологічного змісту: наприклад, коли власник усвідомлює підприємство як мету, сенс власного життя. За таких умов вищезазначені критерії не є визначальними, а дії власника спрямовані лише на ефективний розвиток, не враховуючи раціональності витрат і ризику можливих втрат. Проблема опису такої моделі, на думку автора, у вітчизняному соціально-економічному ландшафті полягає навіть не у кількісному поширенні, а у методичній проблематичності її чіткого виявлення. Тому на цьому етапі досліджень така модель поведінки ґрунтовно не аналізувалася, проте враховувалася як можливий варіант (на основі декількох відповідних мотиваційних критеріїв) при аналізі в розрізі функціонування промислових підприємств – об'єктів дослідження.

Слід підкреслити універсальний характер важливості фактора професійності, компетентності та підприємливості менеджера, особливо в умовах підвищеного ризику ведення підприємницької діяльності. Пріоритет творчості, гнучкості та підприємливості у характері мислення керівника пояснюється достатньо високим рівнем мінливості і ризикованості середовища функціонування підприємств. Як вважається [92, с. 408], за інших умов господарювання домінантними є консервативний (за незмінності середовища), виробничий (при розширенні середовища функціонування), ринковий (мінливе середовище) та стратегічний (дискретні зміни середовища) типи мислення, які спроможні забезпечити успіх підприємства. Проте, працюючи в умовах ризику, непередбачуваності та неочікуваних змін, сучасний керівник повинен бути наділений від природи якостями організатора і новатора, повинен приймати неординарні рішення, проявляти ініціативу та підприємливість. Очевидно, що не кожен менеджер може бути підприємцем: відповідати за результати діяльності підприємницької стру-

ктури, ризикувати, переживати різноманітні стресові ситуації. На підтвердження зазначеного, результати досліджень вчених Гарвардського університету показали: лише 1 % людей обдаровані виключно творчою здатністю до підприємницької діяльності, 10 % – високою, 60 % – помірною, тоді як 30 % населення взагалі не виявляють підприємницьких рис [221, с. 256; 222, с. 124]. Деякі кількісні характеристики зазначеного питання наведено у [218, с. 112]; відповідно до цих даних – відносно наявності підприємницьких рис у керівників підприємств Вінницької області – 50 % керівників мали помірні здібності до такої діяльності, 39,1 % – високі, 6,5 % – виняткові, тоді як 4,3% – не мали взагалі.

Результати експертного дослідження, проведені Л. Вдовенко у Вінницькій області, показали [218], що найбільшою є частка керівників віком від 41 до 45 років (38,9 %), тоді як у віці від 31 до 40 років – 22,2 % та віком 46-50 років – 17,7 %; 92 % опитаних керівників мають вищу освіту, 6,2 % – середню спеціальну, 1,8 % – середню. Отже, управління підприємствами в основному здійснює контингент молодих підприємців, що є позитивним, оскільки саме у такому віці людина найбільш працездатна, має відповідні професійні знання і вміння, певний досвід. Крім цього, є позитивним рівень освіченості, що сприятиме гнучкості прийнятих рішень. Загалом, вважаємо, що керівник повинен бути лідером з такими рисами, як рішучість, здатність до ризику, висока культура поведінки по відношенню до підлеглих, підприємливість; партнерський взаємозв'язок між діями керівництва та підлеглими у вирішенні поставлених завдань, що також сприяє досягненню високих показників у підприємницькій діяльності, та низка інших рис.

Питання адекватності вимогам сучасного директорського корпусу в Україні має як практичне, так і теоретичне значення. Поширеною є точка зору про те, що керівникам, які працювали за умов планового господарства і продовжують працювати дотепер на керівних посадах, важче адаптуватись до складних ринкових умов, і тому більшість з них не можуть вирішувати проблеми, що негативно позначається на ефективності функціонування підприємства. Вважаємо, що таке трактування є занадто спрощеним, тому що керівники такої категорії у процесі своєї діяльності набули безцінний досвід управління у різних,

як правило кризових ситуаціях, чого, очевидно, не має в активі їхніх колег, чий досвід формувався в умовах стабільного середовища розвинутих ринкових країн. Очевидно, характеристики вітчизняних управлінців цієї категорії можуть містити деякі аспекти обох підходів, тобто наявності унікального досвіду управління та, водночас, брак якогось обсягу знань, дійсно необхідних для виживання у розвинутих ринкових умовах. В теоретичному аспекті це означає необхідність висвітлення особливостей моделі прийняття управлінських рішень такої категорії, тому що вони мають прямий економічний ефект.

За другої моделі управління, коли власник є керівником підприємства, всі виявлені та аргументовані вимоги відносяться безпосередньо до власника: змотивованість до соціально-продуктивної діяльності, професійність, підприємливість, компетентність.

Підсумовуючи викладене, автор представив концепцію впливу управлінського фактора на економічну поведінку підприємства (рис. 25). У наведеній схематичній моделі показано обґрунтовану автором точку зору, яка висвітлює те, за яких умов та критеріїв впливу управлінського фактора на підприємстві може здійснюватись ефективна або ж неефективна економічна поведінка. Насамперед, зазначимо, що неефективна економічна поведінка підприємства є очевидною, якщо власник та менеджер не змотивовані до здійснення ефективної економічної поведінки. Здійснення ефективної економічної поведінки підприємства передбачає, перш за все, наявність мотивації власника та менеджера до її здійснення. Водночас, при наявності у власника (за першої моделі) або менеджера (за другої моделі) рішучості, підприємливості, професійності та компетентності, ймовірність здійснення ефективної економічної поведінки приймає абсолютний характер, а при відсутності – лише потенційну можливість її забезпечення. Варто зауважити: якщо управління здійснює рада засновників, то беззаперечно для здійснення ефективної економічної поведінки підприємства необхідним є узгодження їх інтересів.

Окреслені результати переконують, що для забезпечення позитивного впливу управлінського фактора на економічну поведінку підприємства доцільно сформулювати відокремлені автором умови та критерії, за якими керівник змотивований та здатний здійснювати ефективну економічну поведінку.

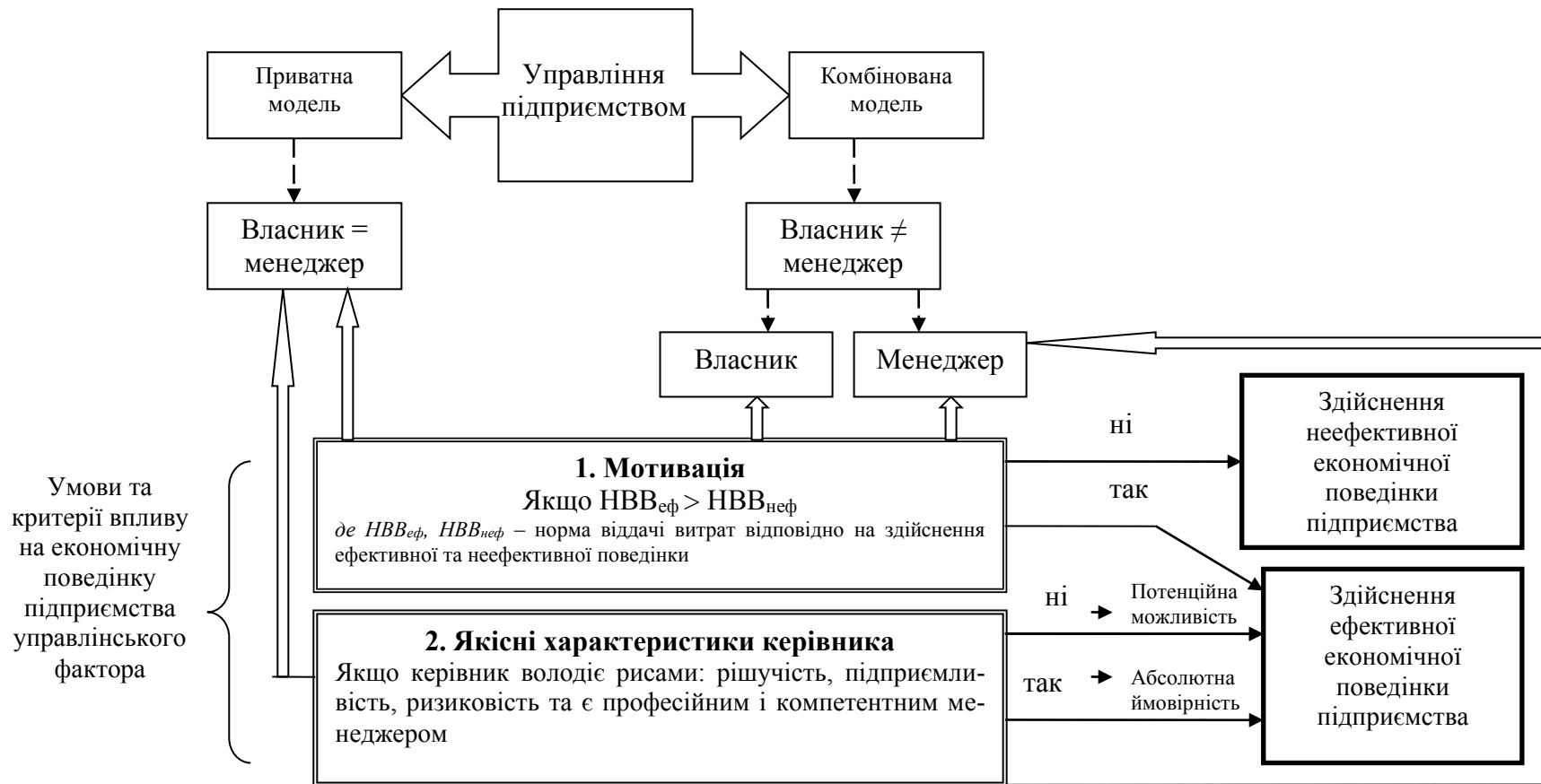


Рис. 25. Концепція впливу управлінського фактора на економічну поведінку підприємства
(власна розробка автора)

3.5. Процес формування економічної поведінки підприємств

З огляду на авторську позицію щодо сутності економічної поведінки підприємств, її взаємозв'язку із стратегією та стратегією поведінки; відокремлення детермінант такої поведінки, вважаємо за доцільне інтегрувати отримані результати у розробку концептуального підходу до процесу формування економічної поведінки підприємств.

Слід зазначити, що, не дивлячись на важливість цього напрямку досліджень, спостерігається обмеженість наукового пошуку у зазначеному спектрі. Варто відзначити лише результати Г. Капленко, яка досліджуючи економічну поведінку підприємств, зосередила певну увагу і на процесі формування економічної поведінки, зауваживши [82], що сам процес формування економічної поведінки не завершується якоюсь негайною дією, а представляє собою встановлення загальних напрямів, просування якими може забезпечити зростання і зміцнення позицій підприємств. Водночас процес формування стратегії економічної поведінки підприємства характеризується сукупністю таких ознак: рівень розробки, регулярність, невизначеність, число можливих альтернативних рішень, яке слід брати до уваги при формуванні економічної поведінки; інформація, яка використовується при формуванні економічної поведінки; часові горизонти; взаємопідпорядкованість; детальність; точність оцінки; ступінь ризику. Проте сам процес формування економічної поведінки включає два етапи: аналітичний (для визначення невизначеності) в розрізі аналізу інституціонального середовища, сценарійного аналізу, аналізу галузі, ринків, технологій, продуктів, ресурсів, інновацій у галузі та аналізу суміжних галузей; креативно-творчий підхід, який узагальнює такі процеси: формування стратегії для бізнесу, що функціонує, та нового бізнесу, формування стратегії поведінки, стратегічне планування, реалізація стратегії поведінки, оцінка результатів. Переконані, що окреслені етапи відображають процес стратегії економічної поведінки, адже не враховуються реалії економічної дійсності, яким притаманний значний ступінь невизначеності, нестабільності та ризику.

Передусім необхідно враховувати, що при формуванні економічної поведінки підприємств важливе значення мають і причини здійснення

відповідної економічної поведінки, які є похідною від простору функціонування підприємства в системі детермінантів. Відтак, серед основних детермінант виділяють [51, с. 107] такі: задоволення власних матеріальних потреб; існуюча економічна система, яка створює правові та фінансово-економічні механізми, необхідні для розвитку підприємництва; сучасний ринок як основа формування, регулювання й задоволення потреб індивідуума; економічне мислення, яке у формі думки виробляє рішення подальшої поведінки; існування різноманітних економічних відносин (залишки минулих чи паростки майбутніх); особисті якості керівника, його характеру, інтуїції тощо; вільний капітал, необхідний для здійснення економічної діяльності.

Загалом аналіз попередніх розробок та результати власних досліджень дозволяють представити авторську концепцію процесу формування економічної поведінки підприємств (рис. 26). Відтворений графічно у такий спосіб підхід є логічним продовженням опису виявлених результатів щодо взаємозв'язку та взаємообумовленості стратегії підприємства → стратегії поведінки підприємства → економічної поведінки підприємства (див. п. 2.3).

Як видно з рис. 26, процес формування економічної поведінки підприємства носить ознаки циклічного характеру. Вхідна інформація відносно визначених детермінантів економічної поведінки підприємства, яка надходить до системи формування стратегії підприємства, проходить стадії обробки та аналізу інформації, після чого виділяються детермінантні фактори та забезпечується оптимальне їх узгодження з іншими факторами. Враховуючи, що для досягнення конкретних цілей, до яких прагне у своїй поведінці підприємство, слугує фактор стратегії підприємства, наступним етапом є формування саме стратегії підприємства.

Вищезазначене передбачає формування стратегічної мети, узгодження цілей стратегії із реальним потенціалом підприємства та визначення і оцінювання альтернативних стратегій. Останні, як вважаємо, передбачають такі основні варіанти: обмежене зростання, розширення, скорочення (ліквідація, відсікання зайвого, скорочення і переорієнтація) або ж комбінація зазначених варіантів.

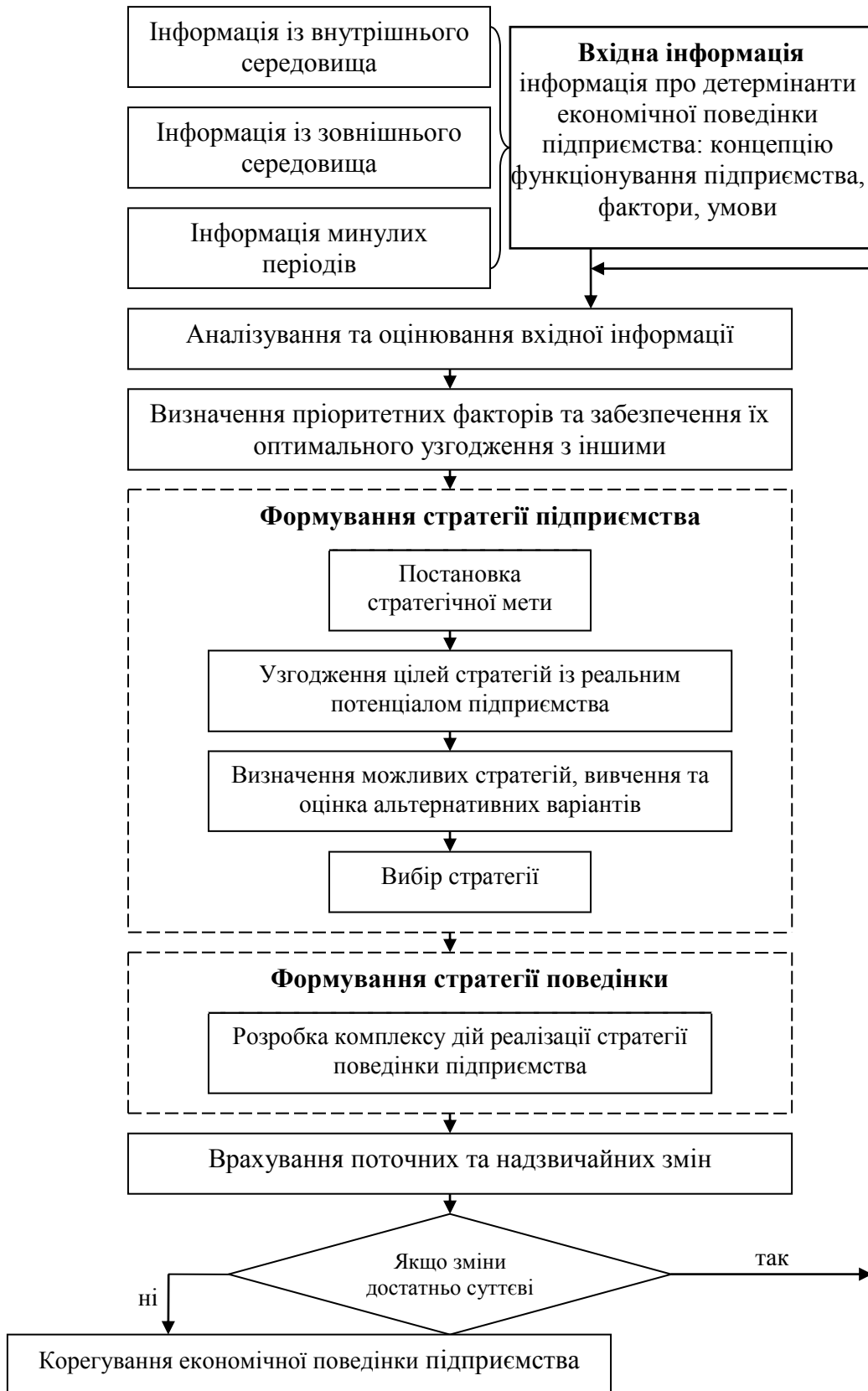


Рис 26. Удосконалений процес формування економічної поведінки підприємства (власна розробка автора)

Після визначення і оцінки альтернативних варіантів обирається конкретна стратегія, яка б забезпечила виконання поставлених цілей. Для підвищення ймовірності реалізації стратегії розробляється стратегія поведінки, а саме – комплекс дій для реалізації стратегічної мети. Сформований комплекс дій впроваджується у реальне економічне життя підприємства. У зв'язку з тим, що зовнішнє середовище динамічне, завжди існує певний ступінь невпевненості в майбутньому, тому економічна поведінка підприємства формується у т. ч. і з урахуванням поточних та непередбачених змін, які виникли. Якщо зміни є достатньо суттєвими, необхідне їх ретельне дослідження, оцінювання реальних можливостей та внесення коректив до стратегії підприємства; якщо ж зміни представляються як несуттєві, то економічна поведінка підприємства продовжує реалізацію стратегії поведінки за рахунок відповідного корегування. Отже, зазначені елементи знаходяться у неперервному взаємозв'язку, створюючи замкнений цикл процесу формування економічної поведінки підприємств.

Варто відзначити, що при формуванні економічної поведінки невід'ємним є врахування тієї обставини, що на різних етапах розвитку підприємств можливі варіації пріоритетних умов функціонування підприємства, що обумовлено динамікою актуальних аспектів економічної поведінки. Така позиція має місце і у дослідженнях Н. Шібаєвої при розкритті структури економічної поведінки підприємств [80, с. 12], де виділено фундаментальну та актуальну структури економічної поведінки. Фундаментальна структура економічної поведінки відбиває той факт, що на всіх етапах розвитку суспільства економічна поведінка визначається зовнішніми по відношенню до суб'єкта умовами, власними економічними цілями та прагненням людини до самовдосконалення. Але на кожному з етапів розвитку суспільства одна з цих умов має визначальний вплив на економічну поведінку, що і є основою актуальної структури економічної поведінки. Отже, актуальна структура економічної поведінки – це модифікація фундаментального аспекту в залежності від умов відповідної системи [80, с. 4]. Все вищезазначене переконує у необхідності постійного відслідковування та врахування змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підпри-

емства, визначенні пріоритетності окремих факторів при формуванні економічної поведінки підприємств.

В контексті формування економічної поведінки підприємства, враховуючи виявлену різноманітність видів економічної поведінки (див. п. 2.4), очевидно, розроблений процес забезпечить формування моделі економічної поведінки підприємства як синтезу обраних типів економічної поведінки.

3.6. Моделі економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств: ідентифікація та математична інтерпретація

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 (див. п. 2.1.3). 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 [82, 205]; 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. 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 [223] в контексті уособлення підприємства з мікромоделлю економіки та власного погляду на природу досліджуваного процесу.

Вочевидь функціонування підприємств за відповідною моделлю економічної поведінки спрямоване на певний розвиток. Як стверджується [224], 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 неперіоритетних 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 [225, с. 126; 226] 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 [207, 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 [207, 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 [82, 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 [205; 227, с. 10] на основі емпіричних даних 1990–1999 рр. обумовили виділення трьох моделей поведінки підприємств: наближену до дореформеної, ринко-

ву 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 [205]. 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 [228, 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 оснований 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 дослідженні у п. 2.4 і представлені у табл. 7.

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.

Характеристика моделей економічної поведінки підприємства*

Опис; ознака класифікації видів	Модель виробничоорієнтова- ної поведінки	Модель змішаної поведінки	Модель рентоорієнтованої поведінки
1. Концепція моделі економічної поведінки			
Узагальнений опис	→ виробничий розви- ток: удосконалення техніки, технологій, організації виробничих підрозділів	∩ виробничого розвитку із фінансовою та інвестиційною діяльністю	відсутність вироб- ничого розвитку, підприємницької діяльності у ∩ з соціально- продуктивною діяльністю
1. 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		
Характер дій	боротьба, вичікування, удосконалення, забезпеченість		вичікування, забезпеченість
Строковість перспективи розвитку	стратегічний, нестратегічний		нестратегічний
Пріоритет соціальних факторів	соціально-відповідальний, соціально-орієнтований, антисоціальний		антисоціальний
Типи підприємств за Л. Нельсоном та Ф. Берсоном	стимулювання бажаних змін, підготовка до змін, активне очікування, па- сивне очікування		пасивне очікування
Вид ринкової форми	економічна поведінка в умовах чистої мо- нополії, в умовах монополістичної конку- ренції, в умовах олігополії, в умовах чистої конкуренції		економічна поведінка в умовах олігополії

Опис; ознака класифікації видів	Модель виробничоорієнтованої поведінки	Модель змішаної поведінки	Модель рентоорієнтованої поведінки
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

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, вицікування, 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 прави-

льної комбінації спрямованих зусиль. В цьому разі постає важливе питання про формалізацію критеріїв і показників такої «правильності», що логічно потребує нечіткого (лінгвістичного) трактування різнорідних 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 [209, с. 196–230; 229, с. 200–218].

Відтак, провівши попередній графічний аналіз певного масиву даних зазначених показників за 7 років (2002–2008 рр.) по 57 підприємствах (перелік та коротка характеристика яких представлена у 4 розділі), 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:

– 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. 27. 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 [230, с. 46]: або ефект (позитивні тенденції у розвитку підприємства), або деструкція (негативні тенденції, деградацію підприємства), або стабільність.

Водночас, 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.

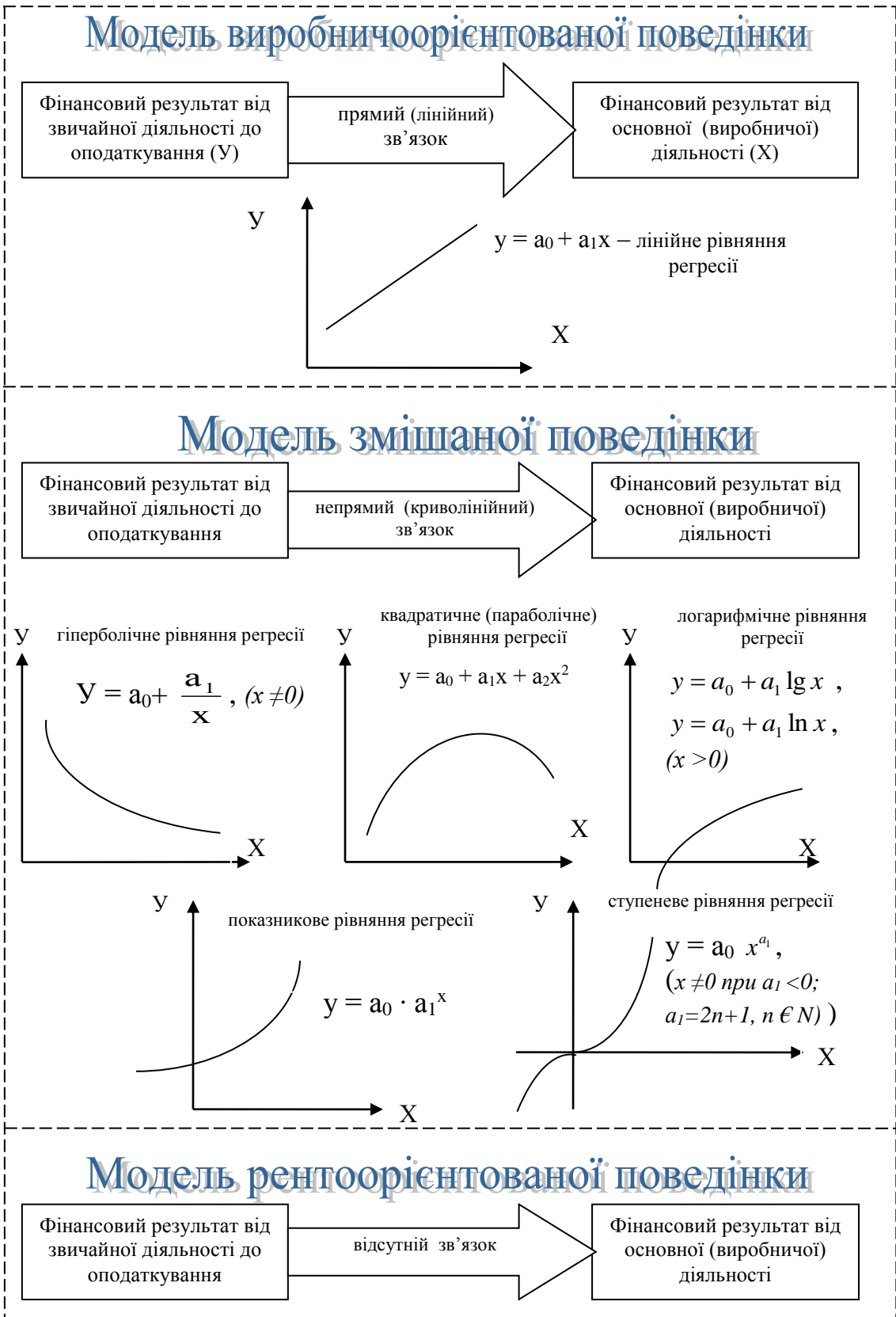


Рис. 27. Математична інтерпретація моделей економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств (власна розробка автора)

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. Формалізація цього підходу до рівня методологічного, теоретико-методичного адекватного обґрунтування та конкретних пропозицій прикладного значення потребує аналітичного опису інтеграції категорій «ефективність», «безпека», «розвиток» та «модель економічної поведінки».

На основі представлених аргументів автор вважає, 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.

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.

Представлено авторську інтерпретацію впливу системи влади на економічну поведінку підприємства. Обґрунтовано, що положення підприємства в системі влади формується в результаті системи владних відносин на підприємстві (підприємство – система влади), зовнішнього кластеру влади над підприємством (підприємство – об'єкт влади) та владного потенціалу підприємства над зовнішнім середовищем (підприємство – суб'єкт влади). Положення підприємства в системі економічної влади беззаперечно здійснює вплив на формування цільової функції його економічної поведінки. Водночас цільова функція економічної поведінки підприємства формується як результат, по-перше, внутрішньої структури влади на підприємстві і, по-друге, владних позицій підприємства в економічній системі, його становища як об'єкта та суб'єкта економічної влади. Результати досліджень дозволяють стверджувати про неефективність системи економічної влади, за якої максимізація внутрішньої цільової функції підприємства досягається при максимізації його зовнішньої цільової функції, що розуміється як максимізація функції суспільного добробуту. Зазвичай спостерігається порушення ефективної рівноваги системи економічної влади, що виявляється у виникненні «надлишку» однієї влади та «нестачі» іншої влади і призводить до завищення витрат ефективної діяльності, зниження витрат неефективної діяльності, зниження мотивації до ефективної та збільшення мотивацій до неефективної діяльності, погіршення форм і джерел доходів через домінування рентних доходів, формування в наслідок зазначеного рентоорієнтованої поведінки підприємств.

Встановлено, що неефективність «владного поля», в рамках якого може функціонувати вітчизняне підприємство, породжує розрив між доходами підприємства і його соціально-продуктивною діяльністю, а також розрив між зовнішньою цільовою функцією підприємства і очікуваннями зовнішніх економічних агентів. Звідси виникає проблема пошуку ефекти-

вних форм та механізму організації влади як усередині підприємства, так і ландшафті функціонування підприємства.

Сформовано та обгрунтовано автором концепцію домінуючого впливу управлінського фактора на економічну поведінку підприємства, яка висвітлює за яких умов та критеріїв впливу цього фактора на підприємстві може здійснюватись ефективна або ж неефективна економічна поведінка. Як виявлено, неефективна економічна поведінка підприємства є очевидною, якщо власник та менеджер не змотивовані до здійснення ефективної економічної поведінки. Здійснення ефективної економічної поведінки підприємства передбачає, перш за все, наявність мотивації власника та менеджера до її здійснення. Водночас, при наявності у власника (за першої моделі) або менеджера (за другої моделі) рішучості, підприємливості, професійності та компетентності, ймовірність здійснення ефективної економічної поведінки набуває абсолютного характеру, а при відсутності – лише потенційну можливість її забезпечення. Варто зауважити: якщо управління здійснює рада засновників, то беззаперечно для здійснення ефективної економічної поведінки підприємства необхідним є узгодження їх інтересів.

Представлено авторську концепцію процесу формування економічної поведінки підприємств. Відтворений підхід є логічним продовженням виявлених результатів щодо взаємозв'язку та взаємообумовленості стратегії підприємства → стратегії поведінки підприємства → економічної поведінки підприємства. Процес формування економічної поведінки підприємства носить ознаки циклічного характеру.

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

Розроблено 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. 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. При цьому значення коефіцієнта кореляції є відображенням правильного вибору форми зв'язку. Зокрема, виявлена закономірність є результатом попереднього дослідження діяльності 57 машинобудівних підприємств Вінниччини за 7 років (2002–2008 рр.).

Основні положення, що відображені у цьому розділі, опубліковані у працях автора [231–238]. Підсумовуючи викладене, актуалізується питання подальшого уточнення та деталізації моделей економічної поведінки на основі прикладних досліджень вітчизняних підприємств.

РОЗДІЛ 4

ОЦІНЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ПОВЕДІНКОЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сформований комплекс положень науково-теоретичного, методологічного та методичного характеру в площині економічної поведінки підприємства є підґрунтям для її оцінювання та виявлення концептуальних засад управління нею. Зазначене дослідження проводилось відносно підприємств машинобудівної галузі Вінниччини, яка є серцевиною господарства області.

Цей розділ спрямований на проведення ґрунтовного оцінювання стану формування та розвитку машинобудівного комплексу України, в т. ч. Вінницької області; здійснення комплексного аналізу функціонування машинобудівних підприємств з метою виявлення основних тенденцій діяльності, оцінювання моделей економічної поведінки підприємств за попередньо сформованим методичним підходом та розроблення концептуальних аспектів управління економічною поведінкою машинобудівних підприємств.

4.1 Передумови та стан формування і розвитку вітчизняного машинобудування України

Ринкове становлення в Україні має складний, стихійний, багато в чому суперечливий характер. У зв'язку з економічною ситуацією, що склалась, розривом попередніх господарських зв'язків, конкуренцією на світовому ринку, економічні реформи, що здійснюються в країні більше 15 років, не забезпечили значних позитивних зрушень майже в усіх галузях народного господарства.

Машинобудівний комплекс займає одне з ключових положень в Україні і обумовлює політичну, економічну і соціальну безпеку країни, рівень її виробничого потенціалу. Машинобудування – це стратегічна експортоорієнтована галузь, яка є ключовим ланцюгом акумуляції науково-технічних перетворень. Безумовно рівень розвитку машинобудування є індикатором промислового та економічного рівня розвитку держави. В Україні цей багатогалузевий комплекс історично

має потужний та унікальний за своїми можливостями науково-технічний та виробничий потенціал, адже на період здобуття незалежності в 1991 р. частка машинобудівного комплексу нашої країни у загальному обсязі продукції машинобудування СРСР складала 22,6 %, тобто Україна посідала друге місце серед республік СНД, поступаючись лише Росії (64,2 %) [239, с. 73].

Машинобудування є комплексною галуззю, яка базується на використанні надбань і досягнень практично усіх галузей (хімічної, енергетичної, легкої, металообробної тощо). Воно є основою промисловості, що підтверджується потужною його структурою (додаток Е) [240, 241].

Період становлення економіки, промисловості та машинобудування України зокрема характеризується безліччю проблем, які спричинили гіперінфляцію, значний спад виробництва, погіршились показники оновлення продукції, що випускається, в загальному обсязі експорту, надзвичайно знизився рівень інноваційних процесів. Загалом в промисловості до 2000 р. спостерігається зменшення кількості підприємств, працівників промисловості на 11,4 %; погіршення рентабельності продукції промислових підприємств на 7,5 %; збільшення частки збиткових підприємств на 40 % та зношеності основних засобів промисловості. І лише з 2000 р. відбувається поживлення в промисловості, але зберігаються проблеми щодо зменшення кількості працівників, значної частки збиткових підприємств, підвищення зношеності основних засобів, низької рентабельності підприємств промисловості (табл. 8) [242–250].

Негативні наслідки некерованих структурних змін при загальному зменшенні обсягів виробництва призвели до зростання питомої ваги паливно-сировинних галузей і навпаки – до різкого зменшення продукції наукоємних галузей, серед яких перша – машинобудування [251, с. 30]. Неефективне використання ресурсного потенціалу, структурні диспропорції та висока енергоємність виробництва призвели до погіршення стану машинобудування.

Очевидно політика держави повинна бути спрямована на створення передумов для збільшення обсягів валового внутрішнього продукту

Таблиця 8

Показники розвитку промисловості України *

Показники	Роки													
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість промислових підприємств	–	–	–	–	–	10502* ¹	47348	50302	52336	53497	54558	54408	54925	–
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	58824* ²	73321* ²	75061* ²	82889* ²	107537* ²	182718,3	210842,7	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729,0	717076,7	916618,3
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	34153	255486	257069	256196	261313	285328	311089	339259	362598	420080	456738	525222	660369	823796
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	16,6* ³	8,9* ³	5,7* ³	6,3* ³	9,1* ³	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	5,0
Частка збиткових підприємств, %	12	30	45	54	52	42	41	42	40	38	37	35	33	39
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис. чол.	5035* ⁴	4642* ⁴	4273* ⁴	4142* ⁴	3932* ⁴	4461,8	4267,2	4063,5	3943,6	3941,2	3913,3	3851,8	3690,0	3530,8
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у промисловості, грн.	89	153	174	184	217	291,16	375,16	455,85	553,59	697,42	912,83	1144,59	1481,96	1933,92

Примітки. * – складено автором з даних [242–250]; *¹ – без малих підприємств; *² – загальний обсяг промислової продукції (у фактичних цінах); *³ – рентабельність продукції промислових підприємств; *⁴ – середньорічна кількість промислово-виробничого персоналу

(ВВП), продукції промисловості та сільського господарства, зростання інвестицій шляхом зменшення рівня інфляції в країні, збільшення інвестицій в основний капітал, підвищення споживчого попиту на товари вітчизняних виробників, зменшення безробіття. Динаміка основних макроекономічних показників, виражена індексами, відображає зміни у стані виробництва промислової, в т. ч. машинобудівної продукції, цінах та інвестиційному кліматі (табл. 9).

Як свідчать дані табл. 9 та рис. 28, в Україні у 2008 р. негативними факторами є: високий рівень інфляції (22,3 %), зростання цін виробників промислової продукції (23,0 %) та продукції машинобудування (22,0 %). Проте аналізований період 1991–2008 рр. є достатньо різним за процесами, що відбуваються. Відтак в 1991–1995 рр. спостерігаємо галопуючу інфляцію, яка досягає максимуму в 1993 р. – 10256 % і поступово зменшується до 281,7 % в 1995 р. Водночас за подібною траєкторією змінюються ціни на промислову та машинобудівну промисловість зокрема, але максимум в 1993 р. складає відповідно: 9770 % та 7430 %. В цей же період валовий внутрішній продукт неухильно зменшувався стрімкими темпами по відношенню до попереднього періоду і лише в 1995 р. темп зменшення знизився і становив 87,8 %.

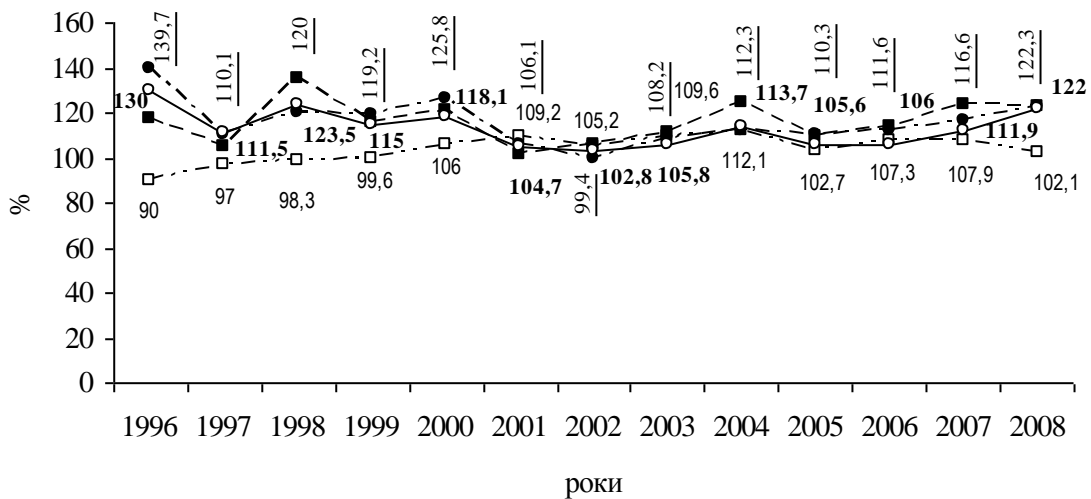
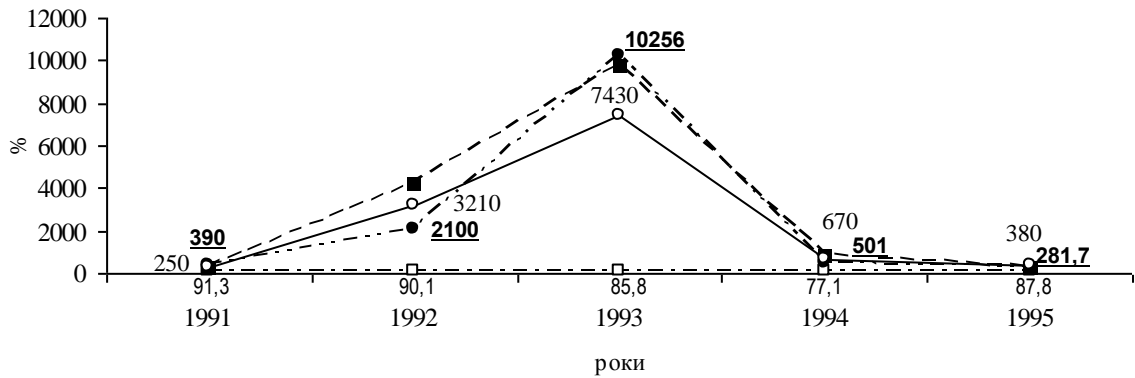
Починаючи з 1996 р. динаміка цін відтворює синусоподібний характер, а негативна зміна валового внутрішнього продукту поступово зменшується і в 2000 р. вперше за часів незалежної України спостерігається зростання реального валового внутрішнього продукту на 6 %. Це відбулося завдяки відновленню активності в промисловості (13,2 %) за цей період, в деяких галузях рівень зростання виробництва перевищував 20 % (легка, харчова промисловість, чорна металургія, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість). Крім цього вперше за останні роки (до 2000 р., з врахуванням нормалізації рівня інфляції) зростання промислового виробництва намітилося в одній з основних стратегічних галузей для економіки України – машинобудуванні (16,8 %). З 2001 р. спостерігається збільшення валового внутрішнього продукту та продовження підвищення рівня споживчих цін, цін на промислову та машинобудівну продукцію.

Таблиця 9

Індекси основних економічних показників в Україні за 1991–2008 рр., % до попереднього року*

Показники	Роки																	
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий внутрішній продукт	91,3	90,1	85,8	77,1	87,8	90,0	97,0	98,3	99,6	106,0	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1
Споживчі ціни (грудень до грудня попереднього року)	390,0	2100,0	10256,0	501,0	281,7	139,7	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3
Ціни виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року)	260,0	4230,0	9770,0	870,0	272,1	117,3	105,0	135,3	115,7	120,8	100,9	105,7	111,1	124,1	109,5	114,1	123,3	123,0
Ціни по машинобудуванню (грудень до грудня попереднього року)	250,0	3210,0	7430,0	670,0	380,0	130,0	111,5	123,5	115,0	118,1	104,7	102,8	105,8	113,7	105,6	106,0	111,9	122,0
Виробництво промислової продукції	95,0	93,7	92,1	73,2	88,0	94,9	99,7	99,0	104,3	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9
Виробництво продукції машинобудування	103,9 ^{*1}	94,0 ^{*1}	104,3 ^{*1}	61,7 ^{*1}	76,1 ^{*1}	73,9 ^{*1}	99,8 ^{*1}	97,0 ^{*1}	97,9 ^{*1}	116,8 ^{*1}	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1	111,8	128,6	108,6
Виробництво промислової продукції (% до 1990 р.)	95,0	89,0	82,0	60,0	52,0	50,0	50,0	49,0	51,0	57,8	66,0	70,6	81,8	92,0	94,9	100,8	111,1	107,7
Виробництво продукції машинобудування (% до 1990 р.)	103,9 ^{*1}	97,8 ^{*1}	101,9 ^{*1}	62,9 ^{*1}	47,3 ^{*1}	21,3 ^{*1}	23,2 ^{*1}	24,4 ^{*1}	29,6 ^{*1}	47,8 ^{*1}	47,6	54,6	76,1	105,5	116,9	135,5	193,0	–
Інвестиції в основний капітал у промисловості	–	–	–	–	60,0	82,6	91,9	97,8	100,9	125,2	113,3	106,0	124,6	124,9	104,1	115,3	127,0	94,7
Інвестиції в основний капітал у машинобудуванні	–	–	–	–	49,4	76,6	93,3	105,6	118,9	145,1	109,1	106,1	154,7	120,4	86,2	149,6	130,3	–

Примітки. * – складено автором за даними [239, с. 73; 242–250; 251, с. 30]; ^{*1} – дані по продукції машинобудування та металообробки

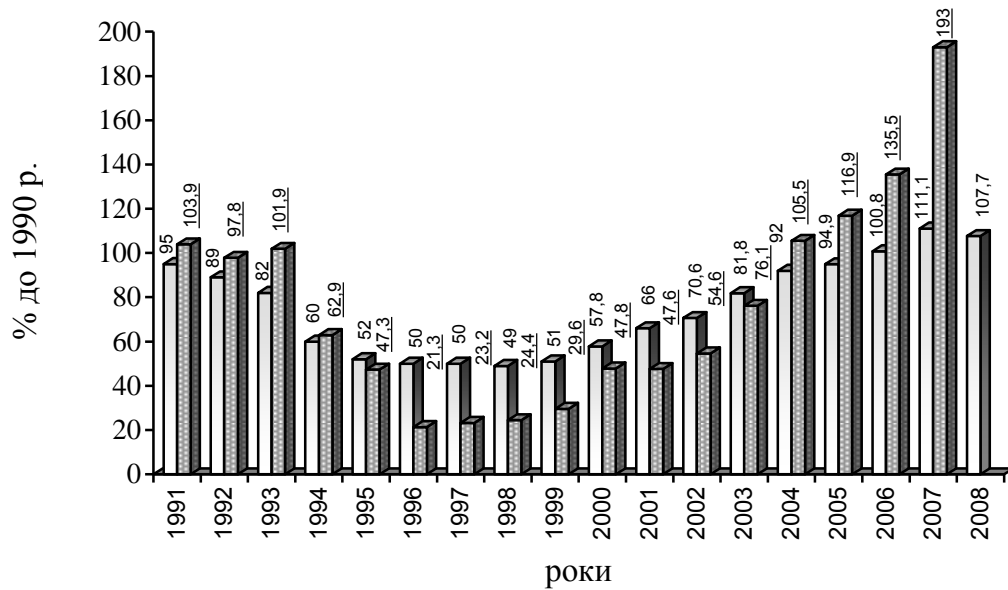


- Індекс валового внутрішнього продукту (до попереднього року)
- Індекс споживчих цін
- Індекс цін виробників промислової продукції
- Індекс цін виробників машинобудівної продукції

Рис. 28. Індеси основних економічних показників промисловості України за 1991–2008 рр. (грудень до грудня попереднього року) (побудовано автором з даних табл. 9)

Достатньо важка ситуація склалась в машинобудівному комплексі України щодо значного спаду обсягів виробництва після 1990 р. З 1991 р. практично в усіх державах СНД відбувається значне скорочення обсягів виробництва машинобудування, зокрема за 1991–1995 рр. в цілому по СНД її випуск скоротився в 2,2 раза [239, с. 72]. Відтак машинобудування України не є винятком і протягом 1991–1993 рр. виробництво зберігає здобутий потенціал, а в 1994–1996 рр.

спостерігається стрімке зменшення обсягів виробництва, відповідно з 62,9% до 21,3% від виробництва 1990 р. (рис. 29).



□ Індекс виробництва промислової продукції ■ Індекс виробництва продукції машинобудування

Рис. 29. Розвиток промислового та машинобудівного виробництва (порівняно з 1990 р.) (побудовано автором з даних табл. 9)

Слід відзначити, що в 1996 р. машинобудування досягло критичного рівня за рівнем виробництва відповідно до 1990 р. Протягом 1997–1999 рр. динаміка виробництва майже стабільна (23,2–29,6%). Починаючи з 2000 р. обсяг виробництва поступово збільшується і в 2004 р. вперше перевищив значення 1990 р. Максимальне виробництво відмічається в 2007 р. – 193 % до 1990 р., хоча вже у 2008 р. спостерігається зменшення, що є віддзеркаленням існуючої світової фінансової кризи. Щодо промисловості країни загалом, то тенденція розвитку майже подібна, проте зменшення спостерігається відразу з 1991 р. до 1998 р. (меншими темпами), нарощення темпів збільшення – з 1999 р. до 2007 р. (також меншими темпами) і очевидне зменшення в 2008 р.

Характер зміни виробництва промислової та машинобудівної продукції зокрема порівняно з попереднім роком має стрибкоподібний характер, хоча їх розмір різний (рис. 30). Переломні етапи цієї ланцюгової динаміки подібні до базисної, але доцільно відзначити, що найбільше нарощування спостерігається як в промисловості, так і в машинобудуванні в 2003 р., відповідно 115,8 % та 135,8 %.

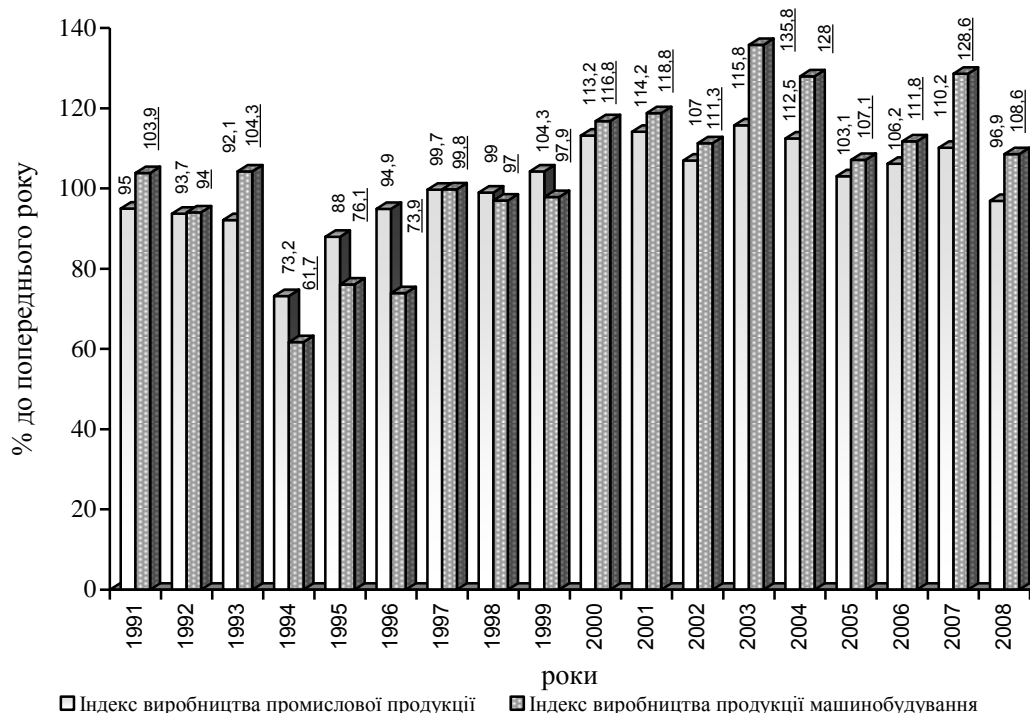


Рис. 30. Динаміка промислового та машинобудівного виробництва (побудовано автором з даних табл. 9)

Зростання виробництва продукції машинобудування за останні роки напевно не може бути довготривалим через кризовий фінансовий стан підприємств галузі, нераціональну галузеву та технологічну структуру, орієнтацію підприємств на випуск продукції військово-промислового комплексу без диверсифікації виробництва цих підприємств, про що і свідчать результати в 2008 р. Крім цього зростання обсягів виробництва не завжди супроводжувалося позитивними змінами фінансових результатів, що є характеристикою фінансово-економічної діяльності галузі в цілому [251, с. 30].

Подальший аналіз машинобудування свідчить, що виробничі потужності морально та фізично застаріли (70 відсотків обладнання експлуатується 15 і більше років, використовуються ресурсомісткі технології) і не спроможні забезпечити необхідний обсяг виробництва [242]. Велика кількість підприємств потребує масштабної реконструкції і технічного переоснащення з метою створення умов для виготовлення продукції з конкурентоспроможними техніко-економічними показниками. Негативно впливають на розвиток машинобудування ви-

переджаючи темпи зростання вартості ресурсів: металу, природного газу, палива, транспортних послуг.

Важливим фактором ефективного функціонування галузі є поліпшення використання основних виробничих фондів. При аналізі коефіцієнта зносу простежується майже однакова ситуація із станом основних фондів як в цілому по промисловості України, так і в машинобудуванні зокрема: 47–53 %. Спостерігається високий рівень зношеності основних фондів, який має тенденцію до збільшення, причому зношеність у машинобудуванні більша, ніж по промисловості в цілому [251, с.31].

Водночас загалом збільшується частка машинобудівної продукції у промисловості і в 2007 р. вона складала 13,7 %; зменшилась кількість підприємств за 2005–2007 рр. – на 375 підприємств; збільшилась рентабельність операційної діяльності на 4,6 % за 2000–2007 рр., хоча її рівень достатньо незначний та поступово катастрофічно зменшується кількість працівників у машинобудівній галузі, що склало 53,6 % за 1995–2007 рр. (табл. 10 та рис. 31). Крім цього кадрова проблема загострюється і тим, що середній вік працівників на багатьох машинобудівних підприємствах перевищує 55 років. Щодо низки нових професій, пов'язаних із створенням і застосуванням комп'ютеризованих виробництв, упровадженням високих технологій, ця проблема потребує особливої уваги. Проте продуктивність праці зростає і максимальне підвищення спостерігаємо в 2007 р. – на 34,9 % порівняно з 2006 р.

Представлена динаміка показників розвитку машинобудування України на рис. 31 свідчить про поступове збільшення кількості машинобудівних підприємств протягом 2001–2005 рр. та їх зменшення за 2006–2008 рр., що є результатом зменшення кількості малих машинобудівних підприємств. Як зазначено вище кількість працівників поступово з кожним роком зменшується, і в 2007 р. склала 710 тис. чол. Частка машинобудівної продукції у промисловості зменшувалась протягом 1995–2000 рр., проте з 2001 р. в основному мала тенденцію до зростання. Рентабельність діяльності галузі за період 1995–2000 рр. погіршувалась, що призвело до отримання збиткової діяльності в 2000 р. в розмірі –0,3 %, але за наступні періоди відмічається незначне покращення тенденції. За отриманими результатами можна відзначити, що переломним в машинобудуванні став 2001 рік.

Таблиця 10

Показники розвитку машинобудування України*

Показники	Роки												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість машинобудівних підприємств	–	–	–	–	–	1717* ¹	10345	10898	11150	11267	11448	11097	11073
Індекс продуктивності праці (% до попереднього року)	–	–	–	–	–	–	128,4	120,2	143,6	129,7	110,9	117,9	134,9
Рентабельність продукції машинобудування, %	24,3* ²	10,4* ²	4,9* ²	5,1* ²	7,5* ²	-0,3* ³	4,0* ³	1,5* ³	1,9* ³	3,1* ³	3,4* ³	2,6* ³	4,3* ³
Частка машинобудівної продукції у промисловості, %	16,0* ⁴	14,9* ⁴	15,8* ⁴	15,1* ⁴	14,1* ⁴	13,4* ⁴	10,2* ⁵	10,7* ⁵	12,2* ⁵	13,4* ⁵	12,7* ⁵	12,5* ⁵	13,7* ⁵
Інвестиції в основний капітал машинобудування (у порівняних цінах), млн. грн.	351	269	251	265	315	457	940* ⁶	1024* ⁶	1646* ⁶	2268* ⁶	2251* ⁶	3653* ⁶	5340* ⁶
Середньорічна кількість промислово-виробничого персоналу у машинобудуванні, тис. чол.	1530	1354	1203	1082	995	1061* ⁷	958* ⁷	867* ⁷	810* ⁷	793* ⁷	773* ⁷	740* ⁷	710* ⁷
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США, (% до загального обсягу інвестицій)	–	–	–	–	–	347,6 (9,0)	345,6 (7,8)	469,6 (8,8)	597,3 (9,0)	676,4 (8,1)	693,8 (4,2)	906,4 (4,3)	1049,6 (3,6)

Примітки. * – складено автором з даних [242–250]; *¹ – без малих підприємств; *² – рентабельність продукції машинобудування та металообробки; *³ – рентабельність операційної діяльності; *⁴ – частка машинобудівної продукції та продукції металообробки за обсягом виробленої продукції; *⁵ – частка машинобудівної продукції за обсягом реалізованої продукції; *⁶ – у фактичних цінах; *⁷ – середньорічна кількість найманих працівників

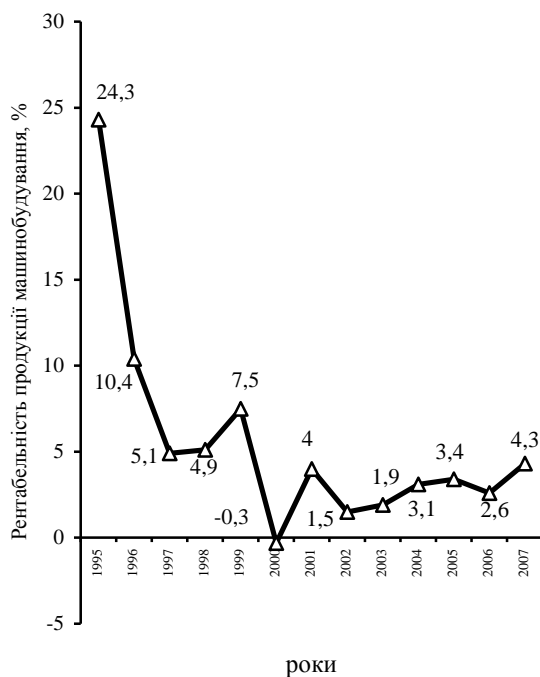
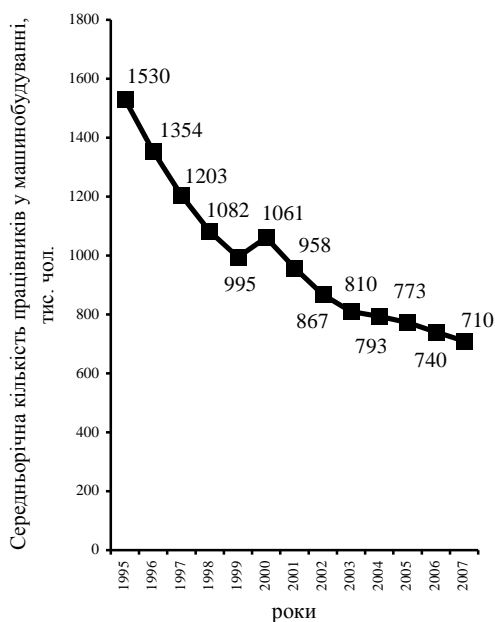
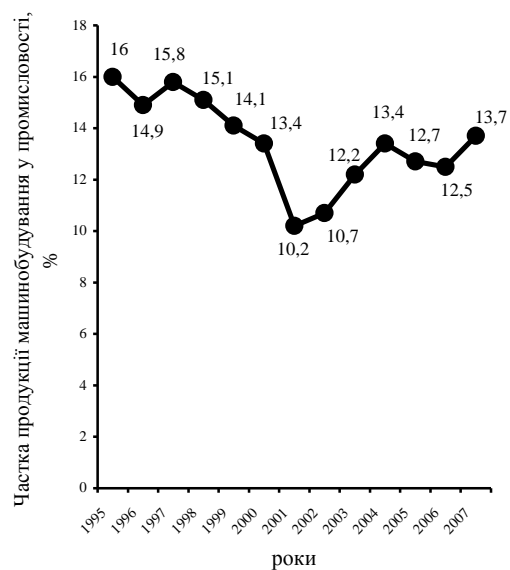
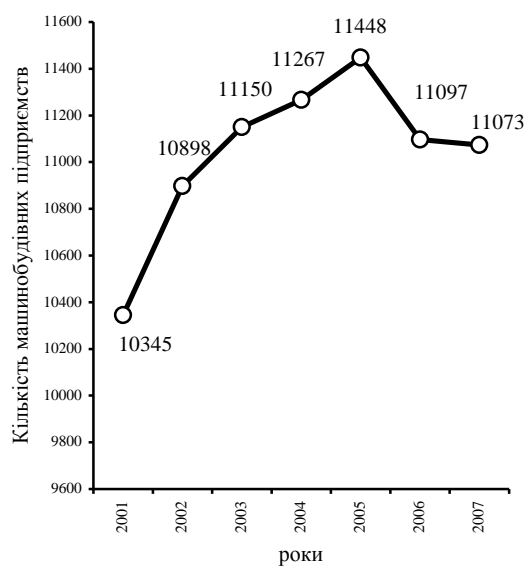


Рис. 31. Загальна оцінка розвитку машинобудування України (побудовано автором з даних табл. 10)

Важливо зазначити, що однією з основних проблем в машинобудуванні була криза неплатежів, яка загострилась на ранніх етапах реформування економіки (до 2004 р.) та привела до бартерних угод, питома вага яких поступово зменшувалась (в 1997 р. – 30,5 %; в 2004 р. –

0,8 %) [243, 247]. Причина цієї кризи – висока ціна на товари у зв'язку з використанням застарілих технологій та зниження продуктивності праці, що призвело до втрати конкурентоспроможності товарів на внутрішньому та світовому ринках.

Серед факторів, що сприяють ефективному функціонуванню підприємств, виділяють експортний потенціал підприємств та інвестиційну складову. Безумовно, збільшення експорту готової продукції, а тим більше в умовах відновлення продукції галузі, є гарантом подальшого розвитку не тільки підприємств машинобудівної галузі [252, с. 111]. З даних офіційної статистики, приблизно третя частина усієї продукції машинобудування України експортується, при цьому близько 30 % припадає на ринок Російської Федерації. Така ж частка припадає на торгівлю з країнами Європейського Союзу [253, с. 113]. Обсяги експорту та імпорту найважливіших товарних груп машинобудівної галузі у структурі зовнішньої торгівлі України за 2000–2008 рр. наведені у табл. 11.

Структура зовнішньої торгівлі України не відповідає сучасним тенденціям на світовому ринку і свідчить про низький якісний рівень конкурентних переваг [242; 254, с. 40]. Негативним фактором є необґрунтовано широка присутність на внутрішньому ринку закордонних виробників. На сьогодні обсяг імпорту продукції машинобудування більш як в 2,3 рази перевищує обсяг її експорту (25471,2 / 10662,1). Адже висока собівартість і достатньо низька якість продукції галузі порівняно із закордонними зразками не сприяють експорту [255, с. 138]. Поряд із цим темпи збільшення обсягу імпорту продукції машинобудування також значно перевищують темпи збільшення її експорту, наприклад щодо транспортних засобів та шляхового обладнання – відповідно 47,2 % і 30,8 % у 2008 р..

Оцінювання представлених в табл. 11 показників в динаміці відтворено на рис. 32 і свідчить про збільшення зовнішньоторговельних операцій протягом 2000–2008 рр., проте в результаті перевищення експорту імпортом сальдо зовнішньої торгівлі продукції машинобудування від'ємне і його значення з кожним роком збільшується. Відтак в 2008 р. сальдо зовнішньої торгівлі механічним обладнанням і транспортними засобами та шляховим обладнанням відповідно склало:

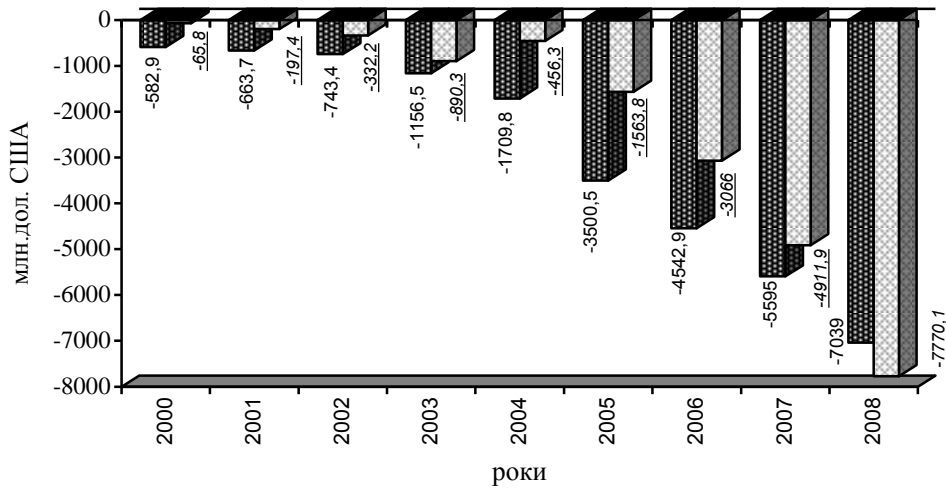
Таблиця 11

Оцінка експорту та імпорту найважливіших товарних груп машинобудування України за 2000–2008 рр.*

Основні товарні групи продукції машинобудування	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Механічне обладнання: машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку:									
Експорт, млн дол. США (% до загального експорту)	1358,1 (9,3)	1714,2 (10,5)	1758,6 (9,8)	2321,8 (10,1)	3030,9 (9,3)	2841,8 (8,3)	3330,5 (8,7)	4976,7 (10,1)	6340,8 (9,5)
Імпорт, млн дол. США (% до загального імпорту)	1941,0 (13,9)	2377,9 (15,1)	2502,0 (14,7)	3478,3 (15,1)	4740,7 (16,4)	6342,3 (17,6)	7873,4 (17,5)	10571,7 (17,4)	13379,8 (15,6)
Сальдо зовнішньої торгівлі, млн дол. США	-582,9	-663,7	-743,4	-1156,5	-1709,8	-3500,5	-4542,9	-5595,0	-7039,0
Показник покриття імпорту експортом, %	69,9	72,1	70,3	66,8	63,9	44,8	42,3	47,1	47,4
Індекс експорту, % до попереднього року	–	126,2	102,6	132,0	130,5	93,8	117,2	149,4	127,4
Індекс імпорту, % до попереднього року	–	122,5	105,2	139,0	136,3	133,8	124,1	134,3	126,6
Транспортні засоби та шляхове обладнання:									
Експорт, млн дол. США (% до загального експорту)	437,9 (3,0)	548,7 (3,4)	689,3 (3,8)	984,0 (4,3)	2037,3 (6,2)	1655,9 (4,8)	2081,1 (5,4)	3304,7 (6,7)	4321,3 (6,5)
Імпорт, млн дол. США (% до загального імпорту)	503,7 (3,6)	746,1 (4,7)	1021,5 (6,0)	1874,3 (8,1)	2493,6 (8,6)	3219,7 (8,9)	5147,1 (11,4)	8216,6 (13,6)	12091,4 (14,1)
Сальдо зовнішньої торгівлі, млн дол. США	-65,8	-197,4	-332,2	-890,3	-456,3	-1563,8	-3066,0	-4911,9	-7770,1
Показник покриття імпорту експортом, %	86,9	73,5	67,5	52,5	81,7	51,4	40,4	40,2	35,7
Індекс експорту, % до попереднього року	–	125,3	125,6	142,8	207,0	81,3	125,7	158,8	130,8
Індекс імпорту, % до попереднього року	–	148,1	136,9	183,5	133,0	129,1	159,9	159,6	147,2

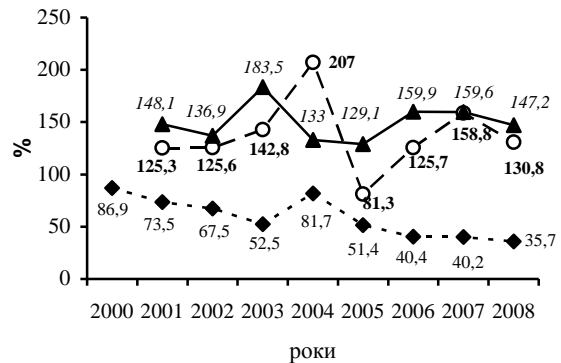
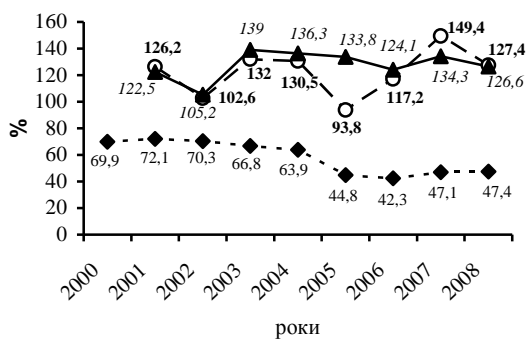
Примітка. * – розраховано автором з даних [242–250; 253, с. 115]

–7039,0 млн. дол. США та –7770,1 млн. дол. США. Негативним є зменшення показника покриття імпорту експортом відносно механічного обладнання від 69,9% до 47,4% та транспортних засобів і шляхового обладнання від 86,9% до 35,7%. Подібна тенденція спостерігається щодо перевищення темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту, що підтверджує підвищення залежності країни від імпорту продукції машинобудування.



■ Механічне обладнання □ Транспортні засоби та шляхове обладнання

а) динаміка сальдо зовнішньої торгівлі найважливіших товарних груп машинобудування



---◆--- Показник покриття імпорту експортом
 —○— Індекс експорту, % до попереднього року
 —▲— Індекс імпорту, % до попереднього року

б) показники зовнішньоекономічної діяльності щодо механічного обладнання

в) показники зовнішньоекономічної діяльності щодо транспортних засобів та шляхового обладнання

Рис. 32. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності машинобудування України за найважливішими товарними групами (побудовано автором з даних табл. 11)

Більш детальні дослідження в контексті зовнішньоекономічної діяльності машинобудування, проведені В. Ситай, свідчать про те, що найбільш перспективними сегментами для імпортозаміщення (збільшення виробництва й внутрішнього споживання вітчизняних товарів при зниженні споживання імпортованих товарів) товарів є такі групи: виробництво автомобільних двигунів, виробництво підшипників, у т. ч. ковзання, виробництво холодильників і холодильного устаткування, виробництво пересувних гідравлічних кріплень, виробництво бурових верстатів [256, с. 10].

Досліджений експортний потенціал та інвестиційна складова машинобудування нерозривно взаємопов'язані, адже інвестиції забезпечують нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції та запобігають старінню виробничого потенціалу. Відтак негативні тенденції в зазначеному напрямку розпочались одночасно після 1991 р., коли різко впала інвестиційна діяльність, призупинився збут обладнання, механізмів для оновлення і розвитку активної частини виробничих фондів. Це призвело до стійкої тенденції скорочення надходжень до бюджету України від підприємств та організацій машинобудування.

Окреслені тенденції збереглися до 1995 р. (зниження капітальних вкладень в основний капітал у машинобудуванні України досягло кризового рівня) [257, с. 32], після 1996 р. спостерігається підвищення рівня інвестицій в основний капітал машинобудування та їх нарощування, про що свідчать індекси інвестицій (див. табл. 9, табл. 10, рис. 33), хоча величина інвестицій не є достатньою для підвищення інноваційно-виробничого потенціалу машинобудівних підприємств.

Іноземні інвестиції як джерело фінансування поки що суттєво не впливають на ситуацію у машинобудуванні України, проте їх динаміка є позитивною. Вони почали відігравати помітну роль також із 2000 р., коли їх обсяг перевищив 340 млн. дол. США. При цьому питома вага машинобудування у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій скоротилась з 9,0 % до 3,6 %, що свідчить про надання пріоритетності іншим галузям промисловості.

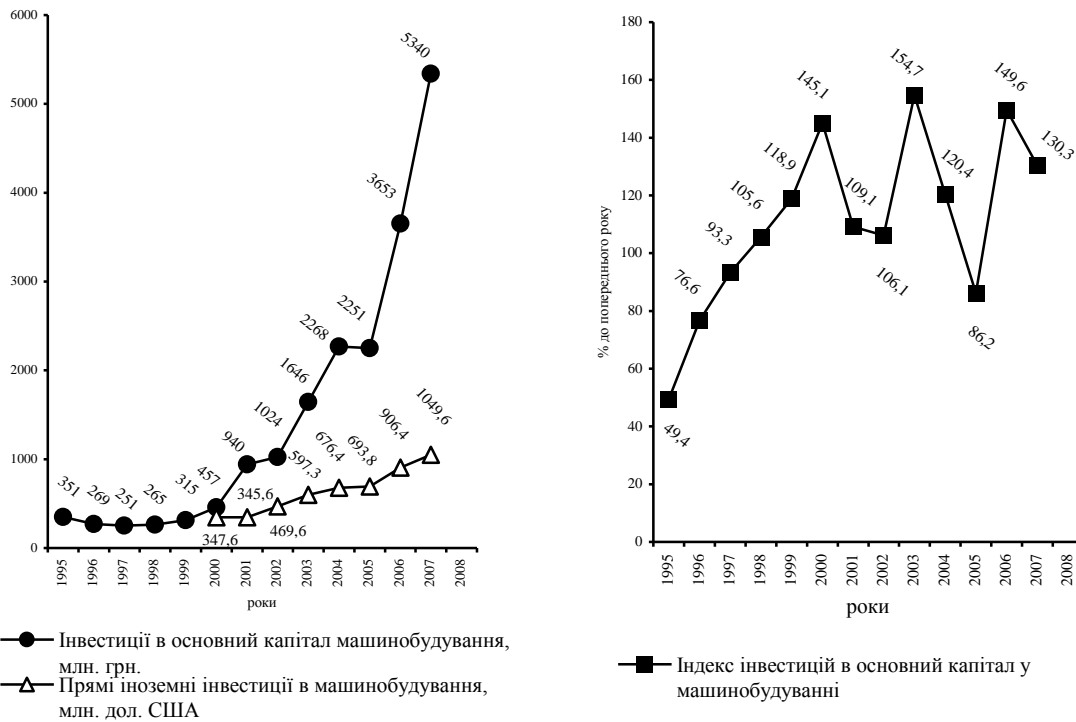


Рис. 33. Інвестиційна діяльність машинобудування України (побудовано автором з даних табл. 9 і табл. 10)

Інвестиційна діяльність машинобудівних підприємств – одне зі слабких місць сучасної економіки, і це пов'язано з багатьма причинами: неефективним податковим регулюванням, станом основних фондів підприємств, складністю фінансування за рахунок власних коштів підприємств. З огляду на недостатній обсяг інвестицій в Україну і збереження цієї тенденції на найближчий час, основним джерелом фінансування інвестиційного процесу підприємств залишаються їхні власні засоби (близько 70 %), а обсяг інвестицій в основний капітал за рахунок державного і місцевого бюджетів скоротився до 5 %, причому основна їх частина спрямовується у видобувну промисловість [252, с. 113]. Підприємства формують інвестиційний капітал з різних джерел. Власні фінансові засоби створюються з прибутку, накопичень, амортизаційних відрахувань, продажу акцій та ін. Однак на сьогодні відсутній нормальний інвестиційний клімат для ринкової економіки. Більшість підприємств не можуть фінансувати інвестиції зі свого прибутку, оскільки не мають його в необхідних обсягах. У результаті частка прибутку в джерелах фінансування капітальних вкладень підприємств складає менш як 10 % від усіх здійснюваних

ними інвестицій. Таким чином, одним із джерел формування інвестиційних засобів є внутрішні інвестиційні ресурси, що залежать від прибутків підприємств. У цей час більшість підприємств майже вичерпали свої резерви, а поповнення цих джерел фінансування можливо тільки для тих, котрі випускають конкурентоспроможну продукцію.

Слід зазначити, що одним із джерел фінансування до 2008 р. були кредити, але їх висока вартість, яка досягала 18–20 відсотків річних, була гальмівним для машинобудування фактором. Оскільки середня рентабельність галузі становить 10 відсотків, то користуватися кредитними ресурсами можуть лише деякі підприємства. Це зумовлює малі обсяги інвестування, відсутність оборотних коштів, а отже – неповне використання можливостей для розвитку, низьку конкурентоспроможність, високу кредиторську заборгованість [242].

Отже, для збільшення інвестиційних ресурсів необхідна система ефективних стимулів їхнього формування. Вона може включати: формування цільових резервних фондів, призначених для реалізації інвестиційних програм, що можуть створюватися за рахунок неоподаткованого прибутку підприємств; пільгове оподаткування оновленого асортименту продукції; встановлення прогресивного податку на прибуток; пільгове оподаткування джерел; поповнення оборотних коштів; пільгове оподаткування підприємств, що створюють нові робочі місця.

Так, на наш погляд, у цій ситуації відновлення колишнього інвестиційного процесу та вдосконалення машинобудівного комплексу можливе тільки на новій технічній основі. Тому важливою проблемою є технічне переозброєння машинобудівних підприємств. У період кризи (1991–1996 рр.) і в останні роки (до 2008 р.), коли спостерігається збільшення обсягів продукції у промисловості, прогресивні технологічні процеси та технології залишаються на досить низькому рівні. На жаль, визнати позитивною динаміку зміни технологічного рівня промислової продукції неможливо [258, с. 53], адже сьогодні як не впроваджується нове, так і не використовується на повну потужність наявне обладнання, яке потребує невідкладної модернізації й заміни [259, с. 42].

Результати дослідження масштабів та результативності інноваційної діяльності в машинобудуванні України свідчать про достатньо низьку

активність використання на виробництві науково-технічних досягнень, слабка їх залучення до розв'язання завдань ринкової економіки (табл. 12). Відтак з 1991 р. до 2000 р. спостерігається зменшення кількості створених зразків нових типів техніки на 55,1 %; кількості освоєних у промисловому виробництві нових видів продукції машинобудування – на 46,8 %; зменшується відсоток оновлення продукції машинобудування (освоєної вперше в Україні) – на 2,4 %; верстатів з числовим програмним керуванням – на 7,2 % та верстатів високої та особливо високої точності – на 3,1 %.

Таблиця 12

Інноваційна діяльність машинобудування України*

Показники	Роки									
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Кількість створених зразків нових типів техніки, найменувань	593	498	407	335	268	266	335	365	–	318
Оновлення продукції машинобудування, %:										
– освоєна вперше в Україні;	6,7	3,6	3,2	3,8	11,3	4,3	4,1	4,2	3,7	–
– експортна продукція	17,1	30,7	31,3	25,9	23,2	27,4	34,4	32,4	34,0	–
Кількість освоєних у промисловому виробництві нових видів продукції машинобудування, найменувань	–	641	543	468	393	341	469	517	530	–
Показники технічного рівня виробництва: питома вага у загальному виробництві металорізальних верстатів, %:										
– верстатів з числовим програмним керуванням;	8,7	0,6	1,4	1,2	0,9	1,5	2,3	1,4	4,8	3,7
– верстатів високої та особливо високої точності	7,5	4,8	4,6	4,1	2,4	4,4	4,9	6,6	6,6	4,7
Інноваційно активні підприємства	Роки									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Машинобудівні підприємства, кількість (% до загальної кількості підприємств):	566 (31,3)	551 (32,3)	459 (27,0)	457 (25,3)	449 (27,0)	444 (24,4)	394 (22,0)	360 (20,2)	421 (23,3)	
в тому числі підприємства щодо:										
– виробництва машин та устаткування;	–	–	–	–	–	204 (20,5)	173 (18,1)	157 (16,7)	189 (20,0)	
– виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування;	–	–	–	–	–	155 (28,9)	142 (26,2)	135 (24,7)	162 (27,6)	
– виробництва транспортних засобів та устаткування	–	–	–	–	–	85 (29,8)	79 (26,7)	68 (22,7)	70 (25,0)	

Примітка. * – складено автором з даних [242–250; 260, с. 102; 261, с. 8]

Починаючи з 2000 р. збільшується кількість створених зразків нових типів техніки на 19,5 %, кількість освоєних у промисловому виробництві нових видів продукції машинобудування – на 55,4 %; збільшується відсоток оновлення продукції машинобудування (експортної продукції) – на 6,6 %, верстатів з числовим програмним керуванням – на 2,2 % та верстатів високої та особливо високої точності – на 0,3 %. Проте не усі позитивні зрушення є достатніми і залишаються також негативні тенденції щодо зменшення відсотка оновлення продукції машинобудування (освоєної вперше в Україні). Крім цього негативним є поступове зменшення кількості інноваційно активних машинобудівних підприємств, їх зменшення протягом 1999–2006 рр. склало – 36,4 %. Хоча варто наголосити, що в 2007 р. відмічається їх збільшення на 16,9 % як загалом, так і в розрізі різних видів машинобудівної діяльності.

За умов обмеженого інвестування машинобудівних підприємств, достатньо проблемним є фінансування їх інноваційної діяльності, адже матеріальною основою інноваційних процесів є інвестиції. Очевидним є те, що розробляючи інновації, ніхто не знає напевно, чи закінчатся їхні дослідження успішно. Американський фахівець у галузі інновацій Б. Твісс підкреслював, що комерційний успіх досягається лише в 10 % проектів, а рівень невдач можна оцінити в 90 % [252, с. 112]. Негативний вплив на інноваційну діяльність зовнішніх факторів посилюється дією внутрішніх недоліків господарювання. Недосконалість системи внутрішньофірмового менеджменту, відставання організації виробництва від розвитку умов та потреб ринкового середовища спричиняють ситуації, коли майже 29 % обстежених підприємств констатує відсутність попиту на вироблену продукцію, а 17 % не мають уяви про ринки її збуту. Крім перерахованих недоліків, зберігається такий фактор, як недосконалість діючого законодавства, на що вказують близько 38 % підприємств [262, с. 134].

Загальним підсумком зазначених вище тенденцій може бути висновок про те, що розвиток української науково-технічної та інноваційної діяльності машинобудування має суперечливий характер: з одного боку, проходять процеси адаптації та модернізації; наука все більше прагне відмежуватись від політичних та ідеологічних настанов

та відповідати вимогам економічної доцільності; здійснюються спроби пошуку української ніші на світових ринках; високими темпами розвиваються деякі виробництва та послуги у сфері хай-тек. З іншого боку, проблем та негативних тенденцій значно більше, і вони особливо помітні при міжнародних зіставленнях: рівні та тенденції фінансування не відповідають ані потребам України, ані практиці лідерів світової економіки; відрив української науки за результатами реалізації відкриттів та винаходів, у рівнях технологічного розвитку, в ефективності державної науково-технічної та інноваційної політики не тільки від розвинених країн, але й від країн, що розвиваються.

Безумовно у вирі останніх подій окремої уваги потребує аналіз машинобудування України з 2 півріччя 2008 р. Оцінка розвитку промисловості та машинобудівної галузі за цей період свідчить, що криза, яка спіткала сьогодні багато країн світу, не оминула й Україну і в тому числі одну з провідних її галузей економіки – машинобудування. Більшість підприємств цієї галузі намагаються максимально підтримати свою діяльність, бізнес, не говорячи вже про її збільшення. Наслідки світової кризи для вітчизняних підприємств машинобудування проявляються у зростанні боргів та нездатності здійснювати фінансове забезпечення виробничо-господарської діяльності, нестачі грошових ресурсів та зростанні простроченої кредиторської заборгованості, спаді обсягів продаж тощо. Криза призводить до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств в цій галузі, що пояснюється, по-перше, нестабільною ситуацією, що виникла в країні, а по-друге, рядом суб'єктивних чинників, серед яких можна назвати нездатність керівництва здійснювати ефективне антикризове управління підприємством, своєчасно виявляти проблеми та вживати необхідних заходів, нестачу фінансових ресурсів для антикризової програми підприємства.

Відтак з вересня 2008 р. спостерігається різке погіршення щодо розвитку промисловості та машинобудування зокрема. Загалом в жовтні 2008 р. відбувається різке зниження ВВП (– 2,1 % до жовтня 2007 р.). У листопаді падіння ВВП склало 14,4 %, а падіння промисловості збільшилось з 19,8 % у жовтні до 28,6 % у листопаді (найбільший спад у 1994 р. – (–27,3 %)). Зокрема щодо машинобудування, то за листо-

пад 2008 р. зменшення склало – 38,8 % [263, с. 21]. З даних держкомстату України обсяг реалізованої продукції по машинобудуванню продовжував знижуватись, і за січень 2009 р. становив 3709,3 млн. грн, що на 4071 млн. грн., або на 52,3 % менше, ніж за січень 2008 р. В тому числі виробництво машин та устаткування знизилося на 31,4 %; виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – на 19 %; виробництво транспортних засобів та устаткування на 68,5 % [264, с. 218]. Індекс промислової продукції у травні 2009 р. порівняно з попереднім місяцем і травнем 2008 р. становив відповідно 101,3 % та 68,2 %, за 5 місяців 2009 р. – 68,1 %. У машинобудуванні за результатами січня-травня 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. темп промислової продукції становив 46,4 %; у тому числі у виробництві контрольно-вимірювальних приладів – 67,3 %; електричних машин та устаткування – 60,3 %; машин та устаткування для видобувної промисловості й будівництва – 42,6 %; машин та устаткування для сільського та лісового господарства – 41,4 %; залізничного рухомого складу – 40,4 %; автомобільного транспорту – 15,8 % [265].

Також слід відмітити ще один негативний наслідок економічної кризи для машинобудівних підприємств – це значне збільшення збиткових підприємств, яке за січень 2009 р. досягло 51,8 % від загальної кількості підприємств, що в порівнянні із 2008 р. збільшились на 14,9 %. Відповідно кількість прибуткових підприємств – знизилась на 13,1 %. Велике значення для України має експортний потенціал галузі. Лише 20–40 % продукції вітчизняного машинобудування використовується в країні, решта екпортується в Росію та інші країни колишнього радянського блоку, а також у сировинні країни Близького Сходу. Більш розвинені країни вітчизняні машини не купують. Проте і тут спостерігається достатньо негативна ситуація, адже по наших експортних галузях обсяг машинобудівної продукції знизився за вересень-грудень 2008 р. на 41 %.

Насамкінець щодо стану та розвитку машинобудівного комплексу України слід зазначити, що спостерігається зниження інноваційної активності, відсутність державної підтримки, повільний розвиток підгалузей машинобудування, значний обсяг виробництва в тіньовому секторі. Галузь машинобудування має низький рівень рентабельності та

недостатність власних коштів для фінансування власної діяльності. Всі перераховані недоліки призводять до погіршення матеріально-технічної забезпеченості, з кожним роком в галузі скорочується кількість працівників, підвищується зношеність основних засобів. У галузі машинобудування незначними темпами зростає заробітна плата, спостерігається скорочення та руйнування соціальної інфраструктури підприємств в країні, що призводить до скорочення матеріальної вмотивованості [266, с. 63].

В контексті проведеного дослідження стану, факторів впливу та тенденцій зміни показників діяльності машинобудування України сформовано композиційну модель його розвитку, яка відтворює узагальнені автором чотири етапи формування вітчизняного машинобудівного комплексу: трансформаційної кризи, адаптації, відродження та комплексної кризи (рис. 34). Кожен етап характеризується відповідними тенденціями, певними рисами та особливостями, виявленими в процесі ґрунтовного оцінювання машинобудівної промисловості.

Вочевидь отримані результати свідчать про існування значної низки проблем, з якими стикається машинобудівна промисловість і що уповільнюють її розвиток. Узагальнення власних досліджень та напрацювань значної кількості науковців і практиків в контексті становлення вітчизняного машинобудування виявили економічні, управлінські, виробничі, кадрові та екологічні проблеми [258, с. 52; 267, с. 115; 268, с. 60; 269, с. 114; 270, с. 155]:

1) економічні:

– проблема зростання внутрішнього попиту, особливо з боку підприємств-експортерів;

– висока собівартість товарів, їхня низька конкурентоспроможність, що призводить до згортання виробництв;

– митно-тарифна політика та захист від недобросовісної конкуренції іноземних учасників ринку;

– значна залежність промислового виробництва від зовнішніх ринків, що сформувалася у 90-х роках і до певної міри перешкоджає структурному оновленню виробництва та зберігає сировинну орієнтацію промисловості України;

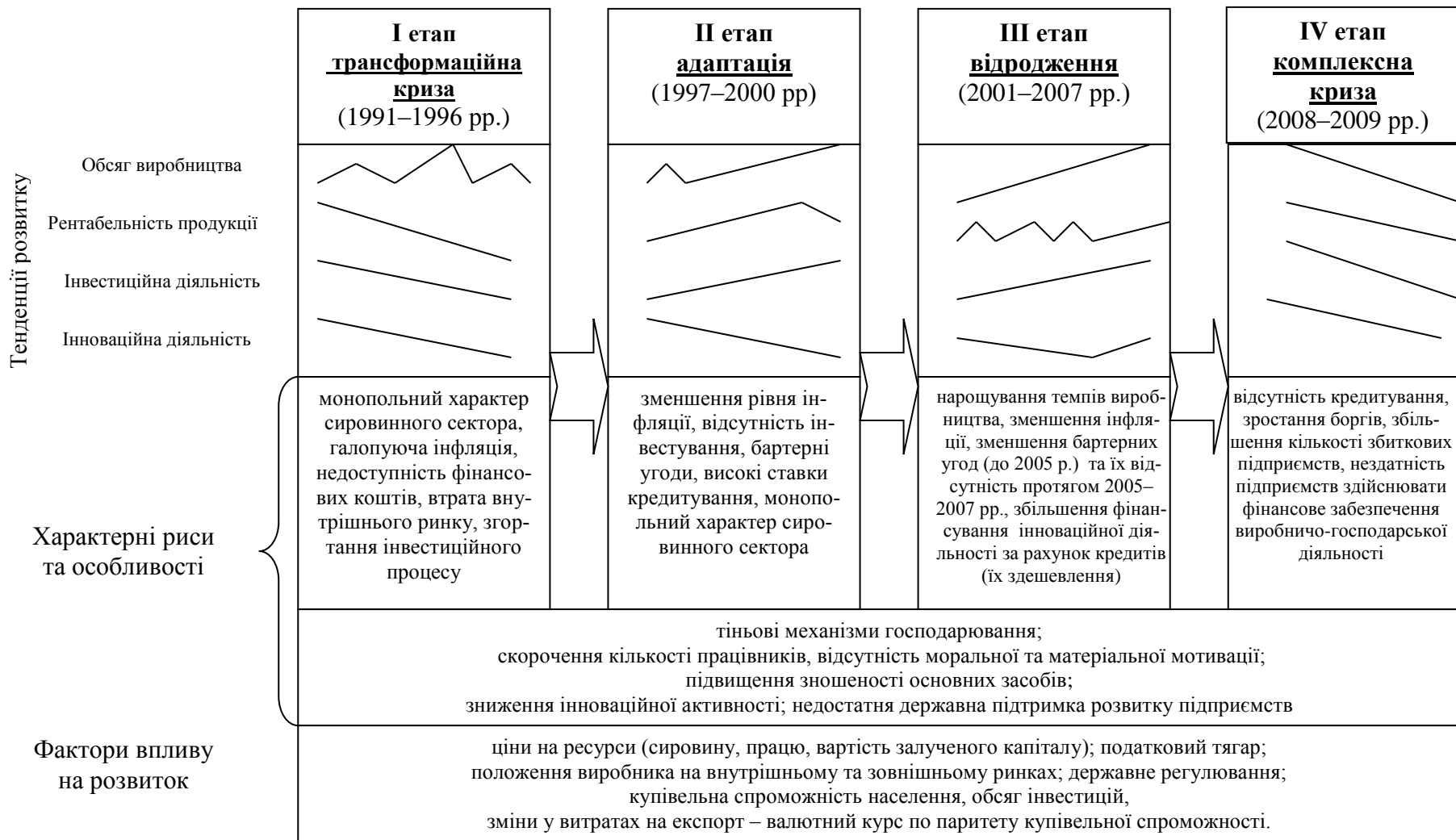


Рис. 34. Композиційна модель розвитку машинобудування України
(власна розробка автора)

– недостатня платоспроможність споживачів продукції та її зростання, що не дозволяє використовувати повністю наявний потенціал розвитку машинобудування України;

– відсутність реальних джерел фінансування, що призводить до унеможливлення реконструкції та технічного переоснащення підприємств галузі і забезпечення за рахунок цього високої якості виготовлених машин та обладнання, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки та стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;

– недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування виробників і споживачів продукції та високі ставки кредитування (з 2008 р. майже відсутнє кредитування);

– недостатня ефективність механізму часткової компенсації вартості складної техніки та фінансового лізингу;

– нерозвиненість інфраструктури ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи, фірмового технічного обслуговування, фінансового лізингу);

– повільна адаптація підприємств машинобудування до роботи в ринкових умовах;

2) управлінські:

– відсутність корпоративної культури, небажання керівниками проводити політику розширеного продукування, обмежуючись лише підтриманням виробничо-господарської спроможності;

– неефективність менеджменту підприємницької діяльності компаній, який за змістом повинен оптимально відповідати зовнішньому та внутрішньому корпоративним середовищам виробничо-господарської діяльності, міжнародним тенденціям розвитку машинобудування, зведення його до максимальної соціалізації (тобто на користь усіх учасників акціонерних відносин);

– недостатній контроль з боку держави за діяльністю монополістів і посередників, що призводить до значного зростання вартості матеріалів, енергоресурсів та комплектуючих виробів;

3) виробничі:

– невідповідність галузі та структурування підприємств умовам вільної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринку, насамперед

щодо здатності швидко створювати і освоювати серійне виробництво конкурентоспроможної продукції;

- застарілість основних фондів, які не оновлювались протягом останніх 15-ти років, низький їх технічний рівень, відсутність обладнання, придатного до переналагодження без значних витрат для впровадження ресурсоощадних технологій;

- залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, насамперед з країн СНД;

4) кадрові:

- низький кадровий потенціал (відсутні централізовані програми освітньо-кваліфікаційної підготовки, перепідготовки і підвищення рівня кваліфікації, сформовані з урахуванням національних пріоритетів і потреб безпосередніх виробників, світових тенденцій, внутрікорпоративного стажування та тренінгового навчання);

- значний відтік найбільш кваліфікованих інженерних і робітничих кадрів, який за 2000–2006 рр. досяг 269 тис. осіб [256, с. 9];

5) екологічні:

- слабка екологічна підготовка керівних кадрів і спеціалістів машинобудування;

- низька екологічна дисципліна в ході виробничого процесу;

- істотні вади при впровадженні екологічних вимог в процес виробництва і розробки нових видів техніки, технологій, обладнання;

- відсутність чітко налагодженого екологічного контролю і незавершеність екологічної оцінки підприємств і навколишнього природного середовища;

- слабка організація науково-дослідної роботи і поширення науково-технічної інформації з екології в машинобудуванні;

- недостатнє економічне забезпечення природоохоронних заходів в машинобудуванні;

- послаблення системи управління природоохоронними заходами в машинобудуванні [269, с. 114].

Серед множини проблем вважаємо найбільш пріоритетними: відсутність системи управління галуззю, недостатній рівень платоспроможності споживачів, відсутність реальних джерел фінансування, застарілість основних засобів машинобудівних підприємств.

На існуючі проблеми у сфері машинобудування державою звертається значна увага, про що свідчить масив нормативно-законодавчих документів (додаток Ж), в тому числі розроблена та затверджена Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 рр. [271; 272]. Проте поки що все це не привело до поліпшення стану машинобудівного комплексу України. Крім цього, загальний обсяг коштів на фінансування Програми становить 31330,5 млн. грн., у тому числі 2156,5 млн. грн. з державного бюджету, при цьому 1885 млн. грн. надаються як довгострокові позики [253, с. 114]. Однак достатньо не ефективним є їх впровадження та виконання, адже реально на забезпечення розвитку машинобудування використовується значно менше коштів.

4.1.1. Ринкове становлення та функціонування машинобудівного комплексу Вінницької області

Машинобудування Вінниччини посідає значне місце у машинобудівному комплексі України адже, враховуючи аграрне спрямування промисловості Вінницької області, забезпечує розвиток сільського господарства. Продукція машинобудівних підприємств Вінницької області користується широким попитом не тільки в Україні, але й далеко за її межами, про що свідчать численні господарські зв'язки. Найтісніші стосунки утворились з Росією, Білоруссю та Казахстаном [273, с. 2].

Загалом машинобудівний комплекс Вінниччини включає:

- галузі, що характеризуються середньою металоємністю, невисокою трудомісткістю і транспортабельністю готової продукції при невеликих обсягах її випуску (виробництво дорожніх та сільськогосподарських машин);
- галузі, що випускають масову продукцію з високою трудомісткістю і фондомісткістю (тракторобудування, дизелебудування, устаткування для харчової промисловості);
- галузі точного машинобудування, яким властива висока трудомісткість, низька металоємність та підвищена фондомісткість (приладобудування, електронна промисловість) [274, с. 202; 275, с. 154].

Розвиток машинобудування Вінниччини ідентичний тенденції змін у виробництві та реалізації машинобудівної продукції в Україні загалом. Як видно з рис. 35. динаміка обсягів продукції машинобудування Вінниччини відображає криву розвитку машинобудівної продукції України, за винятком 2003 р., коли спостерігався незначний спад виробництва, та 2007 р., який характеризується зменшенням темпів приросту обсягу продукції. Водночас з 2000 р. відзначається приріст машинобудівної продукції (за винятком 2003 р. та 2008 р.), що свідчить про поступове відтворення машинобудування.

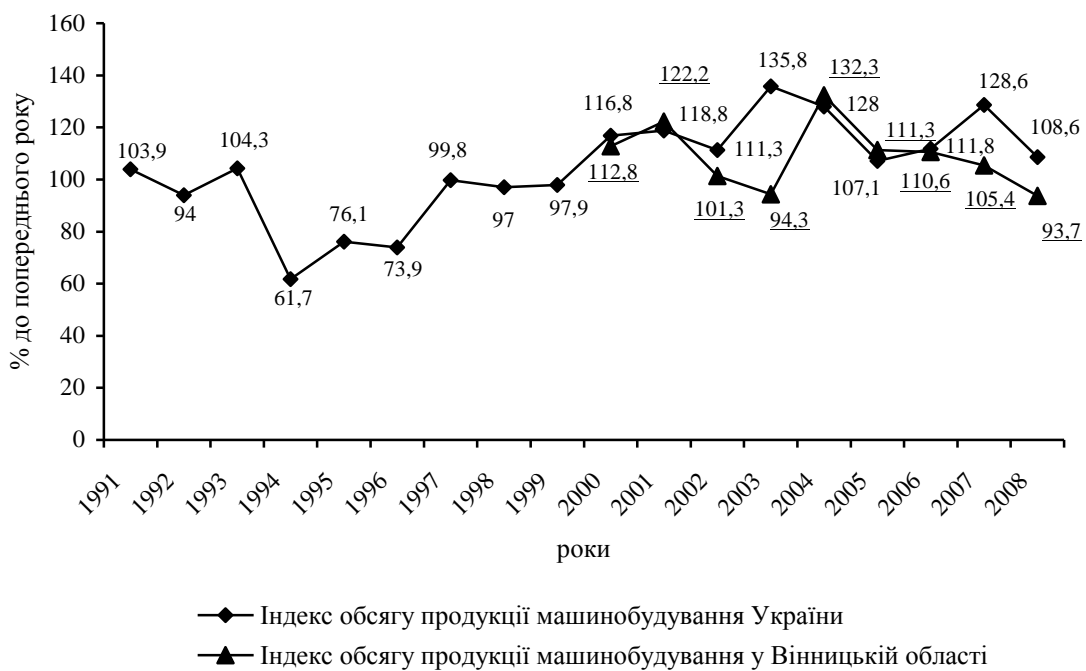


Рис. 35. Порівняльна динаміка виробничого розвитку машинобудування (побудовано автором з даних табл. 9 і табл. 13)

Загалом дослідження стану машинобудівного комплексу Вінницької області здійснювалось в розрізі виробничої, інвестиційної, інноваційної та зовнішньоекономічної діяльностей (табл. 13). З вищепредставленого видно, що виробництво (в основному) поступово збільшується, але нарощення темпу не відмічається. Крім цього із збільшенням виробництва спостерігається зменшення викидів шкідливих речовин за 2000–2008 рр. на 462,3 тонн [278, 279].

Таблиця 13

Показники стану та розвитку машинобудування Вінницької області*

Показники	Роки																	
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Загальні показники розвитку машинобудування																		
Частка продукції машинобудування в продукції промисловості, %	20,1 ^{*1}	24,0 ^{*1}	26,2 ^{*1}	10,6 ^{*1}	15,4 ^{*1}	15,6 ^{*1}	13,8 ^{*1}	13,1 ^{*1}	13,8 ^{*1}	13,6 ^{*1}	10,3 ^{*2}	9,6 ^{*2}	8,4 ^{*2}	9,2 ^{*2}	8,4 ^{*2}	7,9 ^{*2}	7,6 ^{*2}	8,2 ^{*2}
Кількість машинобудівних підприємств	37 ^{*3}	45 ^{*3}	48 ^{*3}	50 ^{*3}	51 ^{*3}	50 ^{*3}	–	–	–	440	465	478	507	510	528	522	519	514
Середньорічна чисельність працівників в машинобудуванні, чол.	–	–	–	–	49843	–	–	–	–	25968	22490	20401	16785	15284	15154	14307	13461	12323
Рентабельність продукції машинобудування, %	–	–	59,7 ^{*1}	40,8 ^{*1}	26,2 ^{*1}	12,4 ^{*1}	0,3 ^{*1}	6,8 ^{*1}	5,4 ^{*1}	-3,3 ^{*4}	2,2 ^{*4}	-3,6 ^{*4}	-1,3 ^{*4}	-2,5 ^{*4}	1,2 ^{*4}	0,7 ^{*4}	1,3 ^{*4}	1,5 ^{*4}
Індекс обсягу продукції машинобудування, (до попереднього року), %	99,5 ^{*5}	101,1 ^{*5}	118,1 ^{*5}	71,9 ^{*5}	58,5 ^{*5}	43,2 ^{*5}	38,7 ^{*5}	36,2 ^{*5}	34,2 ^{*5}	112,8	122,2	101,3	94,3	132,3	111,3	110,6	105,4	93,7
Індекс цін виробників машинобудівної продукції (грудень до грудня попереднього року)	–	–	–	–	485,6	126,5	107,0	128,2	105,2	114,0	96,6	95,9	112,7	117,7	121,1	110,7	111,3	113,1
Індекс продуктивності праці у машинобудуванні, (до попереднього року), %	104,2 ^{*5}	111,9 ^{*5}	139,1 ^{*5}	92,1 ^{*5}	81,0 ^{*5}	74,7 ^{*5}	–	–	–	–	–	–	111,3	144,9	114,7	116,9	113,2	106,3
Інноваційна діяльність																		
Оновлення продукції машинобудування: - питома вага продукції машинобудування, яка освоєна вперше, в обсязі виробництва продукції, %	5,0	2,6	4,3	7,4	0,6	1,2	14,7	3,5	2,2	0,4	1,4	1,4	–	–	–	–	–	–

Продовження табл. 13

Показники	Роки																	
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
- питома вага експортної продукції, %	10,8	22,1	56,5	66,8	22,3	33,8	8,0	6,3	27,0	14,3	26,2	10,7	8,3	26,3	25,4	26,4	21,6	10,9
Кількість створених зразків нових типів техніки, найменувань	-	-	-	-	12	4	8	10	11	15	11	9	19*6	23*6	17*6	17*6	33*6	23*6
Кількість інноваційно активних машинобудівних підприємств	-	-	-	-	6	5	4	4	4	7	4	8	21 (38,2%)	11 (20%)	9 (16,1%)	8 (14,5%)	17 (32,7%)	14 (25,0)
Інвестиційна діяльність																		
Інвестиції в основний капітал машинобудування (у порівнянних цінах), тис. грн.	-	-	-	-	7059	7015	4749	6463	3873	6374	7246*7	8344*7	11110*7	24145*7	20212*7	26509*7	56453*7	56654*7
Індекси інвестицій в основний капітал (до попереднього року), %	-	-	-	-	-	99,4	67,7	136,1	59,9	164,6	113,7	109,8	127,6	194,2	74,1	123,7	190,4	85,4
Прямі іноземні інвестиції в машинобудування, тис. дол. США (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	341,99*1 (1,5)	278,1 (1,0)	298,1 (0,8)	298,1 (0,5)	298,1 (0,5)	343,1 (0,4)	323,1 (0,3)	527,5 (0,4)	459,4 (0,3)
Зовнішньоекономічна діяльність																		
Експорт, тис. дол. США (%):	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25129,34 (16,31)	26236,22 (14,81)	39147,02 (17,64)	22087,68 (7,24)	31553,75 (8,38)	32842,1 (7,7)	41660,5 (10,3)	50673,6 (10,4)	44315,6 (9,2)
- механічне обладнання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4393,09 (2,85)	1490,47 (0,84)	1540,13 (0,69)	1469,67 (0,48)	11878,95 (3,16)	1955,0 (0,5)	3107,0 (0,8)	4329,6 (0,9)	5265,5 (1,1)
Імпорт, тис. дол. США (%):	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17035,71 (21,87)	25290,57 (20,60)	19548,72 (16,00)	28004,33 (14,76)	38330,3 (19,27)	39451,3 (13,7)	40541,9 (12,6)	83247,4 (27,2)	64704,0 (15,5)
- механічне обладнання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Продовження табл. 13

Показники	Роки																	
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
- транспортні засоби та шляхове обладнання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8849,29 (11,36)	27514,78 (22,41)	36023,15 (29,48)	47556,65 (25,06)	68863,31 (34,62)	112089,6 (39,0)	131469,2 (40,9)	48610,9 (15,9)	99520,0 (23,8)

Примітки. * – складено автором з даних [276–283]; *¹ – машинобудування та металообробка; *² – за обсягом реалізованої продукції; *³ – без малих підприємств та кооперативів; *⁴ – операційної діяльності; *⁵ – до 1990 р. (1990-100%) машинобудування та металообробка; *⁶ – освоєно виробництво нових видів техніки; *⁷ – у фактичних цінах

Частка продукції машинобудування в промисловості Вінниччини протягом 1991–2008 рр. зменшується і складає в 2008 р. лише 7,6 % (в 1991 р. – 20,1 %), що свідчить про негативні зміни в цій галузі. Водночас зменшується і кількість працівників на 75,3 % протягом 1995–2008 рр.

Порівняння ланцюгової зміни обсягу продукції, цін виробників, інвестицій в основний капітал, продуктивності праці показує повне відтворення динаміки цих показників за винятком інвестицій, де спостерігається більш потужна зміна (рис. 36). Очевидно, це є результатом досить тісного взаємозв'язку між представленими показниками, які нерозривно переплітаються.



Рис. 36. Динаміка основних показників машинобудування Вінниччини (побудовано автором з даних табл. 13)

Однак, фінансова діяльність машинобудування є достатньо негативною, адже спостерігається зменшення фінансових результатів, що відбивається на рентабельності. Так, рентабельність продукції машинобудування протягом 1991–1999 рр. зменшувалась, і в 2000 р. та 2002–2004 рр. відмічається негативне значення. Проте з 2005 р. рента-

бельність продукції поступово збільшується, хоча це є недостатнім, бо в 2008 р. вона склала лише 1,3 %.

Інноваційна діяльність машинобудівного комплексу Вінниччини, як і України уповільнюється. Протягом 1991–1996 рр. відбувається зменшення продукції машинобудування, яка освоєна вперше; хоча збільшується питома вага експортної продукції. За 1995–2000 рр. кількість створених зразків нових типів техніки загалом збільшилась на 3 найменування, але це є достатньо мізерним. Поряд із цим протягом 2003–2005 рр. зменшилась кількість інноваційно активних машинобудівних підприємств на 13, за 2006–2007 рр. збільшилась на 9 і в 2008 р. зменшилась на 7 підприємств. Окреслені тенденції свідчать про умовну відсутність перспектив розвитку машинобудівних підприємств Вінниччини.

Найбільш системними та масштабними факторами впливу на хід науково-технічного розвитку виробництва залишаються фінансові труднощі, що і прямо, і опосередковано на сьогодні залишається вкрай актуальним. Відтак інвестиції є одним з основних джерел забезпечення розробки та впровадження інновацій. Починаючи з 1998 р. спостерігається нарощування інвестицій в основний капітал машинобудування, за винятком 1999 р. та 2005 р. Проте їх недостатньо для ґрунтового відтворення. Щодо іноземних інвестицій, то з 2000 р. по 2005 р. слід відзначити зменшення, але з 2006 р. їх збільшення склало 160,9 тис. дол. США, хоча частка у загальному інвестуванні промисловості області зменшилась до 0,3 %. Це є результатом надання пріоритету іншим галузям.

Зовнішньоекономічна діяльність машинобудування Вінниччини характеризується перевищенням імпорту експортом, що є віддзеркаленням ситуації загалом по Україні (див. табл. 13). Отож, імпорт перевищує експорт в 2,39 рази, хоча за останні роки темп збільшення експорту перевищує імпорт, що є обнадійливим.

Підсумовуючи проведене дослідження стану та розвитку машинобудівного комплексу Вінниччини, зазначимо, що воно тісно переплітається із тенденціями розвитку машинобудування в Україні, що є підтвердженням достатньої небезпеки його подальшого функціонування.

Досліджуючи структуру машинобудівного комплексу Вінниччини, слід зазначити, що більше 60 % займає сільськогосподарське машинобудування. Відтак вважаємо за доцільне зосередити увагу на окремих аспектах розвитку цієї галузі. Для підприємств сільськогосподарського машинобудування характерною ознакою є предметна спеціалізація виробництва з жорсткими технологічними лініями, які не дозволяють швидко і з малими витратами переходити на нові прогресивні моделі техніки [284, с. 12].

Технології та обладнання підприємств морально застаріли. Фізичне спрацювання обладнання сягає 80–85 %. Виробничі потужності розраховані на великі обсяги виробництва, а попит на ринку суттєво зменшився [285, с. 8]. З огляду на зазначене, протягом тривалого періоду через відсутність обігових коштів і різке зниження попиту на техніку виробничі потужності промислових підприємств завантажені не більш як на одну третину, а окремі заводи – на 10–15 % [286, с. 39; 287, с. 6].

Застарілі технології й обладнання та низька якість конструкційних матеріалів не дозволяють виготовляти конкурентоспроможну техніку. Проте, незважаючи на те, що конструктивні показники вітчизняної техніки зазвичай не поступаються закордонним аналогам, фактична її надійність, умови праці та функціональні можливості значно нижчі від сучасних вимог. Внаслідок цього внутрішній ринок насичується дорогою, не адаптованою до умов України, імпортною технікою (західноєвропейських та американських фірм), яка потребує значних експлуатаційних витрат, що завдає значних економічних збитків.

Відтак, якщо терміново не буде вжито дійових заходів, держава може потрапити в залежність від імпорту іноземної техніки [288, с. 93], що є вкрай недоцільним з економічної та соціальної позицій, оскільки це призведе до втрати виробничого та науково-технічного потенціалу, масового безробіття та значного зменшення надходжень до державного бюджету.

Як стверджують провідні фахівці в галузі сільського господарства [289, с. 13; 290, с. 5], необхідно використовувати досвід зарубіжних сільськогосподарських машинобудівників і виходити з того, що надійність техніки ґрунтується на її елементній базі. Тому важливою умовою є концентрація зусиль і фінансових ресурсів на розробленні й

освоєнні у виробництві сучасної елементної бази, складових конструкції машин. Виготовлення елементної бази високого технічного рівня потрібно зосередити на машинобудівних заводах, які вже нині застосовують сучасні технології та обладнання.

Гальмує розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування також різна підпорядкованість підприємств з виробництва техніки, системи її реалізації та сервісу, відсутність державного органу виконавчої влади, який би здійснював управління та координацію цих процесів [291, с. 26]. Необхідно також провести корпоратизацію підприємств сільськогосподарського машинобудування з метою проведення єдиної технічної політики, концентрації фінансових ресурсів, зниження собівартості продукції, підвищення її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

З огляду на проведений аналіз стану та проблем розвитку машинобудування України та Вінницької області зокрема, отримані результати та висновки низки науковців [254, с. 42; 292, с. 41; 293, с. 7; 294, с. 126; 295, с. 55] вважаємо, що першочерговими заходами для успішного відтворення вітчизняного машинобудування є такі:

- розробка нових машин, приладів, обладнання, технологічних процесів виробництва продукції і перетворення машинобудівного виробництва і технологій;
- інституціональні перетворення в організації і управлінні машинобудівним комплексом;
- формування ринку машинобудівної продукції і забезпечення машинобудівного комплексу фінансовими та іншими ресурсами;
- створення умов для формування ефективної галузевої структури машинобудування із замкнутими технологічними циклами виробництва, які знизили б витрати на виробництво одиниці продукції, сприяли б поповненню оборотних засобів, завантаженню виробничих потужностей, стимулюванню розвитку нових видів продукції, особливо енергозберігаючих технологій;
- здійснення ефективної інвестиційної політики, збільшення капіталовкладень, гарантованих доходами від оновлених і новостворених виробництв, поширенням диверсифікації виробництва;

- проведення узгодженої політики у сфері ціноутворення на сировинні і енергетичні ресурси з метою формування сприятливого конкурентного середовища, стабілізації цін і підвищення якості продукції;
- на державному рівні вирішення питання про отримання підприємствами довгострокових «дешевих» кредитів для поповнення власних обігових коштів;
- підготовка багатосторонніх угод по спеціалізації виробництва на довготривалій основі;
- реалізація сумісних проектів, які забезпечують прорив в технологіях виробництва товарів і послуг; закупка технологій і ліцензій для освоєння виробництва нової продукції машинобудування з високим рівнем надійності, високої якості і низькими затратами усіх видів ресурсів при експлуатації.

В контексті цих пропозицій слід відзначити, що економічно необґрунтоване впровадження нових технологій і техніки, як і підвищення продуктивності праці, у процесі виготовлення продукції призводять лише до негативних наслідків.

4.2 Комплексне аналізування діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини за умов нестабільності

Проведений аналіз тенденцій розвитку машинобудівного комплексу України та Вінниччини дозволив підтвердити багатогранність процесу зміни всієї системи машинобудування протягом трансформаційного періоду як однієї з важливих складових промислової інфраструктури. З метою поглиблення та конкретизації досліджень щодо умов та стану функціонування машинобудівного комплексу вважаємо за необхідне провести комплексне оцінювання розвитку та реального становища машинобудівних підприємств Вінницької області. Масив об'єктів дослідження представлено 57 машинобудівними підприємствами різних організаційно-правових форм господарювання, які охоплюють усі галузі машинобудівного комплексу області (додаток И) [296]. Насамперед, виявивши, що найбільш системними та масштабними факторами впливу на хід розвитку виробництва залишаються фінансові труднощі, проведемо оцінку фінансових результатів дослі-

джуваних підприємств. Адже, відзначаючи їх неабияку актуальність, вважаємо фінансові результати основним джерелом формування фінансових ресурсів для ефективного функціонування та інноваційно-інвестиційного розвитку. Проведене групування машинобудівних підприємств за валовим прибутком, прибутком від основної діяльності (визначається вирахуванням з валового прибутку збутових та адміністративних витрат), фінансовим результатом від операційної діяльності, фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування та чистим прибутком обумовлене необхідністю охоплення результативності усіх видів діяльності (табл. 14). Відзначимо, що за деякими видами прибутку в окремі періоди сума частки підприємств із прибутковою діяльністю та підприємств із збитковою діяльністю не дорівнює 100 % у зв'язку з наявністю підприємств із нульовим прибутком.

Таблиця 14

Оцінювання діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини за фінансовими результатами *

Показники	Роки						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Питома вага підприємств із прибутковою діяльністю, (%)							
Питома вага підприємств із збитковою діяльністю, (%)							
Валовий прибуток	85,71 14,29	82,46 17,54	75,44 19,30	63,16 33,33	68,42 31,58	66,67 29,82	64,91 33,33
Прибуток від основної діяльності	55,36 44,64	57,89 42,11	47,37 52,63	49,12 50,88	49,12 50,88	50,88 49,12	49,12 50,88
Фінансовий результат від операційної діяльності	44,64 55,36	49,12 49,12	38,60 59,65	43,86 56,14	43,86 56,14	50,88 49,12	45,61 54,39
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	41,07 58,93	49,12 49,12	47,37 50,88	45,61 54,39	49,12 50,88	56,14 43,86	47,37 52,63
Чистий прибуток	41,07 58,93	47,37 50,88	43,86 54,39	45,61 54,39	47,37 52,63	56,14 43,86	47,37 52,63

Примітка. * – розраховано автором з даних додатка И

Представлені результати свідчать, що частка підприємств з рентабельною діяльністю за валовим прибутком є найбільшою протягом 2002–2008 рр. Значно меншою є частка рентабельних підприємств за прибутком від основної діяльності, що свідчить про необґрунтований рівень адміністративних витрат та витрат на збут. Цілком позитивним

є менший рівень прибутковості за іншими видами фінансових результатів протягом 2002–2006 рр., що свідчить про перевищення виробничої спрямованості над комерційною. Проте в 2007 р. частка підприємств з рентабельною діяльністю за фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування та чистим прибутком перевищує за прибутком від основної діяльності в 1,1 раз (56,14/50,88), що є негативним і показує, що машинобудівні підприємства отримують в основному прибутки не від виробничої діяльності, а від оренди, продажу активів та іншої невиробничої діяльності. Хоча в 2008 р. це співвідношення дещо змінилось в позитивному напрямку, але недостатньо для констатування поживлення виробничого процесу на машинобудівних підприємствах Вінниччини.

Відносно динаміки, то протягом 2002–2003 рр. спостерігається збільшення частки підприємств із прибутковою діяльністю за всіма видами фінансових результатів (за винятком валового прибутку), за 2003–2004 рр. – їх зменшення, в 2005–2007 рр. – подальше збільшення підприємств з рентабельною діяльністю (за винятком валового прибутку) і як результат – зменшення в 2008 р. за всіма розглянутими видами прибутку, що є цілком закономірним. Безперечно, представлений рівень та динаміка частки машинобудівних підприємств з прибутковою діяльністю, свідчать про неможливість масштабного їх розвитку.

Подальше оцінювання тенденцій фінансово-господарської діяльності досліджуваних підприємств здійснювали в розрізі їх майнового та фінансового стану. Аналіз динаміки майнового стану підприємств в якості показника зносу основних засобів (табл. 15) вказує на поступове підвищення нижньої та верхньої межі спрацювання основних засобів, що є загрозливим фактором для ефективної виробничої діяльності (рис. 37). Слід зазначити, що зношеність основних засобів 2,38 %–10 % є достатньо рідкісним для машинобудівних підприємств, зокрема серед досліджуваних підприємств – цей рівень є адекватним лише для двох підприємств: ЗАТ «Автоелектроапаратура», яке було створене в 2003 р., та ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»», яке придбало в 2008 р. основних засобів вартістю 36320 тис. грн. (з їх середнім рівнем в 2002–2007 рр. – 5627 тис. грн.). Для інших підприємств загалом рівень зношеності більше 50 % і постійно зростає.

Таблиця 15

Оцінювання зношеності основних засобів машинобудівних підприємств
Вінниччини, %*

Підприємства	Роки							Δ
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	66,71	69,01	70,99	73,28	75,99	77,43	78,21	11,50
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	87,53	88,16	88,96	89,47	90,14	93,74	97,95	10,42
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	50,88	51,97	53,47	52,51	47,34	43,05	42,67	-8,21
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	64,36	66,79	68,80	71,13	64,53	56,71	58,32	-6,04
5. ВАТ «Ладизинський ремонтно-механічний завод»	48,75	51,58	53,39	55,66	58,15	60,09	61,87	13,12
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	65,48	67,17	67,90	68,19	67,38	64,66	64,89	-0,59
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	12,50	14,04	19,86	25,33	29,71	31,78	34,20	21,70
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	70,82	76,11	76,74	75,25	71,57	56,71	36,30	-34,52
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	72,65	72,56	71,66	66,74	53,22	58,72	62,68	-9,97
10. ТОВ НВП «АСТОК»	31,14	34,22	35,15	35,12	38,27	39,29	39,68	8,54
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	76,83	76,91	78,44	78,89	78,72	78,88	78,64	1,81
12. ВАТ «Брацлав»	51,12	53,17	53,80	52,78	52,04	53,83	55,41	4,29
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	34,48	34,99	41,01	46,10	49,13	50,42	52,68	18,20
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	46,36	49,27	51,67	55,45	60,64	63,18	65,27	18,91
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	72,54	72,32	71,27	70,55	72,83	75,81	78,73	6,19
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агрромаш»	45,98	46,46	45,99	46,04	47,03	50,38	52,85	6,87
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	45,17	46,37	47,49	49,46	52,09	54,49	56,86	11,69
18. ВАТ «Уланівський Агрромаш»	67,86	71,10	74,19	74,12	73,31	74,41	76,02	8,16
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агрромаш»»	52,74	54,55	57,99	59,98	59,85	62,69	66,12	13,38
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агрромаш»»	54,23	56,48	58,62	60,48	60,80	60,34	61,18	6,95

Продовження табл. 15

Підприємства	Роки							Δ
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	43,43	43,76	44,29	45,09	45,88	46,13	46,01	2,58
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	62,18	63,91	66,90	68,72	68,37	64,41	62,22	0,04
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	54,77	54,63	56,69	58,67	59,78	61,21	63,28	8,51
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	66,16	66,72	67,68	69,01	69,84	70,07	70,44	4,28
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	71,42	71,88	72,07	73,09	73,78	73,90	74,02	2,60
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	59,78	60,79	62,49	63,96	65,07	67,30	70,44	10,66
27. ВАТ «Агромашкомплект»	71,55	74,39	72,36	70,78	67,77	59,33	57,18	-14,37
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	59,83	60,81	62,30	63,69	65,55	66,83	67,27	7,44
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	70,64	70,18	69,78	71,07	71,35	57,67	49,91	-20,73
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	83,58	85,26	87,16	89,35	90,71	91,50	93,00	9,42
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	55,48	56,04	56,72	59,74	61,03	60,87	58,01	2,53
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	62,60	60,16	62,91	66,46	68,28	70,24	71,91	9,31
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	56,44	59,44	61,77	64,19	66,08	68,21	70,80	14,36
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	33,68	34,01	33,85	34,23	34,75	35,22	35,64	1,96
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	62,01	61,88	64,19	65,68	67,17	68,94	70,86	8,85
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	78,94	79,53	78,27	79,44	82,39	49,34	67,74	-11,20
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	52,55	55,37	58,85	61,27	61,65	60,95	63,34	10,79

Продовження табл. 15

Підприємства	Роки							Δ
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	–	2,38	9,57	18,48	25,72	28,39	28,54	26,16
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	57,32	59,68	61,96	64,20	66,03	67,23	67,66	10,34
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	56,79	55,12	50,61	52,29	57,39	66,33	66,43	9,64
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	68,02	67,59	62,88	59,39	59,68	57,83	56,52	-11,50
42. ВАТ «Вінницяавтоспецообладнання»	61,78	59,96	67,16	71,16	75,45	79,28	85,11	23,33
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	71,88	72,68	77,15	78,34	76,86	76,96	77,41	5,53
44. ДП «Вінницятрансприлад»	44,19	45,04	47,95	39,47	35,40	35,05	35,49	-8,70
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	56,50	61,03	64,33	62,50	60,89	63,16	65,12	8,62
46. ВАТ «Маяк»	57,89	58,62	57,27	54,59	52,80	51,85	51,66	-6,23
47. Вінницьке УВП «УТОС»	47,54	46,34	47,67	47,25	49,69	49,82	50,24	2,70
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	62,99	65,08	66,86	68,41	69,97	71,42	73,08	10,09
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	44,14	47,69	49,51	49,46	50,09	48,81	47,61	3,47
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	38,63	39,41	39,15	43,01	47,26	47,76	48,07	9,44
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»	27,56	29,40	30,81	35,63	35,15	32,63	9,03	-18,53
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»	90,29	90,31	83,08	83,35	85,43	86,93	88,25	-2,04
53. ВАТ «Термінал»	56,83	57,33	54,91	61,38	54,09	53,48	53,42	-3,41
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	44,50	45,04	46,08	46,83	47,95	47,48	47,81	3,31
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	53,38	55,60	56,82	57,29	59,16	60,32	60,92	7,54
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	64,19	58,93	58,06	57,53	52,62	43,62	40,75	-23,44
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	38,94	35,41	44,04	46,65	47,07	48,09	49,97	11,03

Примітка. * – розраховано автором з даних додатка И

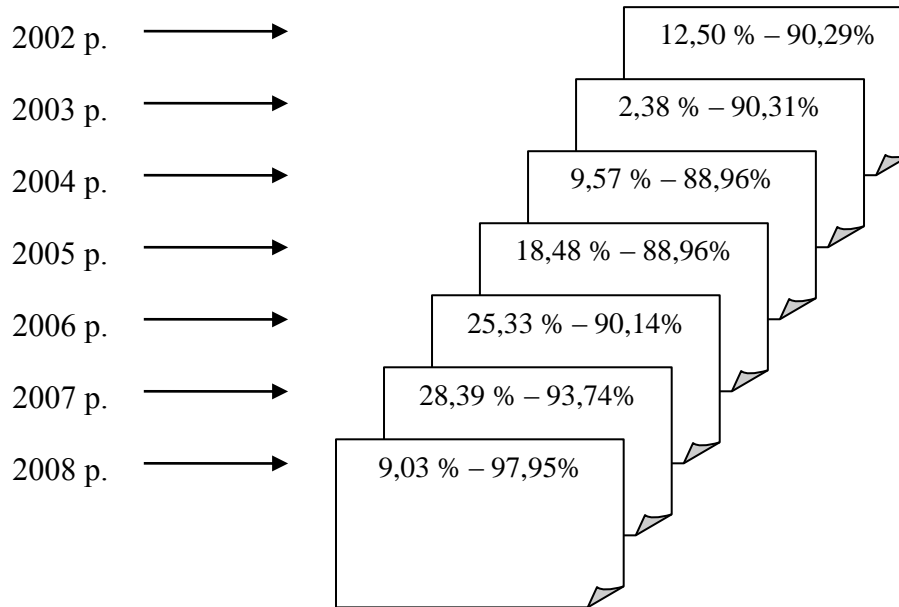


Рис. 37. Діапазон зношеності основних засобів машинобудівних підприємств Вінницької області (узагальнено та побудовано автором з даних табл. 15)

При аналізі тенденцій зміни фінансового стану машинобудівних підприємств вважаємо за необхідне проаналізувати відповідність розвитку підприємств модифікованому варіанту «золотого правила економіки підприємства» [297, с. 24; 298, с. 13], тобто принципу ефективного розвитку підприємств. Це правило полягає в оптимальності досягнення такого співвідношення:

$$T_{\text{чп}} > T_{\text{под}} > T_{\text{пзд}} > T_{\text{вп}} > T_{\text{чд}} > T_{\text{оа}} > T_{\text{вк}} > T_{\text{а}} > T_{\text{пз}} \quad (1)$$

де $T_{\text{чп}}$, $T_{\text{под}}$, $T_{\text{пзд}}$, $T_{\text{вп}}$, $T_{\text{чд}}$, $T_{\text{оа}}$, $T_{\text{вк}}$, $T_{\text{а}}$, $T_{\text{пз}}$ – темпи приросту, відповідно, чистого прибутку, прибутку від основної діяльності, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, валового прибутку, чистого доходу від реалізації продукції, оборотних активів, власного капіталу, загальних активів та поточних зобов'язань підприємства.

Представлена залежність означає: економічний потенціал підприємства зростає; порівняно зі збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації зростає більш високими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються більш ефективно; прибуток зростає з ви-

передженням, що свідчить, як правило, про відносне зниження витрат виробництва і обігу або зростання ціни.

Як показали результати (табл. 16), тенденції ефективного розвитку не відповідає жодне підприємство. При цьому, не відповідає – 71,93 %, частково відповідає 28,07 % машинобудівних підприємств. Невідповідність в більшості випадків є результатом, перш за все, отримання збитків за всіма видами фінансових результатів (18 підприємств), отримання негативного значення за деякими фінансовими результатами (20 підприємств) та зменшення прибутків (3 підприємства). Часткова відповідність обумовлена наявністю приросту показників (інколи за винятком власного капіталу та поточних зобов'язань), проте не спостерігається забезпечення перевищення темпів приросту зазначених показників за формулою 1. Це свідчить про існування нарощення економічного потенціалу підприємств, але недостатнє його відтворення у фінансових результатах. Хоча, відхилення від представленої ідеальної залежності можуть бути наслідком освоєння нових перспективних напрямів застосування капіталу, реконструкції та модернізації діючого виробництва, адже, така діяльність завжди пов'язана зі значними вкладеннями фінансових ресурсів, які в значній мірі не дають швидкої вигоди, але в перспективі можуть окупитись з надлишком. До таких підприємств серед досліджуваних належать: ВАТ «Вінницький завод Будмаш», ВАТ «Барський машинобудівний завод», ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод», ТОВ НВП «АСТОК», ВАТ «Брацлав», ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»», ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»», ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)», ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів», ДП «Вінницятрансприлад», ВАТ «Бершадський електротехнічний завод», АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»», Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство, Вагонне депо Жмеринка ПЗз. Відтак, результати проведеного аналізу функціонування машинобудівних підприємств за 2002–2008 рр. свідчать про вкрай негативні тен-

Таблиця 16

Тенденції розвитку підприємств машинобудування Вінниччини*

Підприємства	Темпи приросту за 2002–2008 рр., %									Відповідність тенденції ефективного розвитку
	T _{чп}	T _{под}	T _{пзд}	T _{вп}	T _{чд}	T _{оа}	T _{вк}	T _а	T _{пз}	
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	-88,47	-11,43	-81,80	25,69	176,87	134,87	11,04	21,67	137,11	не відповідає
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	–	–	–	–	-79,57	-55,33	-64,70	-63,35	-12,22	– // –
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	111,90	–	227,55	–	496,35	-4,51	-24,51	61,85	878,14	– // –
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	131,17	1097,72	138,75	466,62	244,49	197,55	-58,37	131,42	613,28	частково відповідає
5. ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	–	–	–	–	-12,06	-3,13	-26,30	-24,19	-52,48	не відповідає
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	17900,0	32873,7	25470,0	633,10	611,30	37,47	21,42	36,83	568,95	частково відповідає
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	332,18	168,71	736,17	325,01	339,55	236,60	41,52	80,86	228,80	– // –
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	745,44	–	338,98	–	-91,29	7,61	-4,64	4,93	1,88	не відповідає
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	–	20,77	63,58	134,92	497,27	1844,84	1338,27	1429,41	2122,99	– // –
10. ТОВ НВП «АСТОК»	12,36	10,60	12,37	48,53	61,97	51,02	60,96	55,08	-47,01	частково відповідає
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	–	–	–	–	-29,21	-84,38	-32,65	6,43	581,17	не відповідає
12. ВАТ «Брацлав»	1072,72	7421,07	1474,74	3613,04	2072,96	183,84	38,79	87,93	571,86	частково відповідає
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	237,34	217,57	283,41	7444,34	1049,12	258,65	68,19	125,17	728,30	– // –
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	–	–	–	-42,02	-24,34	-51,64	-60,44	-53,13	20,88	не відповідає
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	–	–	–	138,48	185,17	14,76	-16,85	-0,35	-37,38	– // –
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Аг-ромаш»	–	–	–	–	–	-49,61	-57,25	-55,45	-32,27	– // –
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	–	–	–	–	16,99	-16,82	-29,91	-29,54	3,98	– // –

Продовження табл. 16

Підприємства	Темпи приросту за 2002-2008 рр., %									Відповідність тенденції ефективного розвитку
	T _{чп}	T _{под}	T _{пзд}	T _{вп}	T _{чд}	T _{оа}	T _{вк}	T _а	T _{пз}	
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	-	420,93	-	4516,67	59,58	-53,11	-29,84	-44,64	-81,65	- // -
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-84,19	-13,82	-11,51	-36,43	-29,46	76,08	- // -
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	120,22	171,36	132,39	248,18	645,01	6,52	2,58	7,26	50,81	частково відповідає
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	-63,43	-37,93	-24,09	-23,66	14,25	не відповідає
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	310,49	0,49	282,29	57,43	61,02	53,49	-1,42	42,47	395,57	частково відповідає
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	-20,99	-	42,21	-57,33	-18,88	40,69	0,94	0,74	-1,44	не відповідає
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	102,50	-	103,59	750,42	165,59	25,09	-18,83	2,97	224,86	- // -
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	-73,97	1,78	-4,79	-4,50	3,56	- // -
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	-	-	-	-	-61,12	-61,36	-15,31	-46,04	-82,17	- // -
27. ВАТ «Агромашкомплект»	-	1000,43	-	41,48	-57,03	-62,62	-83,76	-49,22	182,67	- // -
28. ВАТ «Рахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	-	91,34	-	105,51	-55,33	-31,98	-41,97	-32,12	47,09	- // -
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	1147,19	1088,96	1147,19	2881,59	290,33	92,61	69,40	82,54	66,96	частково відповідає
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	1636,84	-85,49	-16,62	-17,04	-23,89	не відповідає
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	954,83	178,84	57,07	72,11	109,17	- // -
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	-	107,46	-	117,00	-42,51	-80,67	-56,76	-67,22	-90,86	- // -
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	-93,72	-53,58	-20,69	-39,18	5,44	- // -
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	-79,26	-77,17	-15,92	-13,81	134,90	- // -
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	-96,31	-81,77	-76,31	-62,96	-30,94	- // -
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	8,77	-27,89	22,22	77,46	612,88	- // -

Продовження табл. 16

Підприємства	Темпи приросту за 2002-2008 рр., %									Відповідність тенденції ефективного розвитку
	T _{чп}	T _{под}	T _{пзд}	T _{вп}	T _{чд}	T _{оа}	T _{вк}	T _а	T _{пз}	
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	–	100,78	–	-94,93	8115,91	77,13	-71,42	-49,47	99,74	не відповідає
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	–	-46,80	–	42,50	175,96	138,22	177,54	383,86	1305,88	– // –
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	39,07	369,85	549,01	353,91	494,40	105,25	1,15	36,52	248,31	частково відповідає
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	–	–	–	–	-91,57	-71,45	-86,88	-82,82	-57,24	не відповідає
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	1134,66	306,68	586,02	351,11	304,10	155,54	100,54	109,35	150,96	частково відповідає
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	–	–	–	–	0,24	19,38	-55,74	-15,44	53,22	не відповідає
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	–	–	–	-46,08	10,55	56,42	-38,66	25,89	128,52	– // –
44. ДП «Вінницятрансприлад»	73,84	126,82	86,95	96,05	141,10	211,14	237,49	250,22	213,17	частково відповідає
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	–	–	–	–	34,79	39,19	10,34	11,18	13,66	не відповідає
46. ВАТ «Маяк»	420,07	–	570,87	186,72	144,78	60,95	38,19	22,06	20,12	– // –
47. Вінницьке УВП «УТОС»	-67,90	-60,56	-67,90	-14,65	46,44	26,28	13,44	20,52	172,04	– // –
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	124,97	169,51	132,10	181,56	146,76	49,45	-0,84	-0,69	6,69	частково відповідає
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	241,38	166,23	355,17	302,72	256,76	102,02	40,32	75,71	241,14	– // –
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	5,27	78,43	30,95	40,55	33,50	67,61	19,26	23,97	172,96	– // –
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	–	-52,90	–	37,52	113,85	196,04	7985,59	1949,85	505,05	не відповідає
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	146,32	29,46	276,84	-20,88	108,47	56,20	-19,98	29,47	155,38	– // –
53. ВАТ «Термінал»	–	–	–	–	-54,91	-64,83	-55,26	-35,89	12,57	– // –
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	246,99	–	268,85	406,58	1489,06	100,25	-17,67	-15,54	109,54	– // –
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	-93,00	-45,17	-94,77	89,03	76,65	27,50	24,49	23,33	26,47	– // –
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	188,06	187,60	180,13	315,39	404,38	146,36	-11,06	212,05	2104,90	частково відповідає
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	-632,92	-364,23	-361,44	8,44	78,20	70,24	-14,67	-10,71	2713,5	не відповідає

Примітка. * – розраховано автором з даних додатка И

денції щодо динаміки їх фінансово-господарської діяльності і як наслідок небезпечний розвиток.

Для остаточного висновку щодо стану машинобудівних підприємств Вінниччини в 2008 р. проведено оцінювання їх звітної діяльності. Отож, частка підприємств із збитковою діяльністю перевищує частку машинобудівних підприємств із прибутковою діяльністю за всіма видами прибутку, крім валового прибутку (див. табл. 14). Отримання валового прибутку однозначно є позитивним, але цей фінансовий результат не враховує адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, тому є найменш жорстким критерієм рентабельності діяльності підприємств. Крім цього, вважаємо за необхідне поглибити оцінювання прибутковості, оскільки отримані результати недостатньо розкривають можливість підприємств забезпечувати платоспроможність, стабільність зростання та сталий розвиток. З цією метою доцільним є визначення якості прибутковості машинобудівних підприємств за методикою О. Хмелевського [299, с. 51], яка полягає у розрахунку коефіцієнта якості прибутковості за формулою

$$K_{яп} = \frac{ПОД}{ПЗД}, \quad (2)$$

де ПОД – прибуток від основної діяльності; ПЗД – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Проведені розрахунки у табл. 17 та кількісне оцінювання якості прибутковості за вищезазначеним підходом обумовили відокремлення досліджуваних підприємств з оптимальною якістю прибутковості (5,26 %), допустимою якістю прибутковості (31,58 %) та неприйнятною якістю прибутковості (63,16 %). В свою чергу змістовне оцінювання якості прибутковості визначило машинобудівні підприємства з життєствердною якістю прибутковості (36,84 %), що об'єднує підприємства з допустимою та оптимальною якістю прибутковості; обнадійливою (12,28 %), ілюзорною (10,53 %) та безперспективною якістю прибутковості (40,35%), що об'єднане в групу підприємств з неприйнятною якістю прибутковості (рис. 38).

Таблиця 17

Узагальнена оцінка якості прибутковості підприємств машинобудування
Вінницької області*

Підприємства	ПОД	ПЗД	К _{яп}	Кількісне оцінювання якості прибутковості	Змістовне оцінювання якості прибутковості
ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	1759,0	156,0	11,276	Допустима якість прибутковості	Життєствердна якість прибутковості
ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	315,0	46,0	6,848		
ВАТ «Хмільниксільмаш»	687,0	141,0	4,872		
ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	1522,5	327,2	4,653		
ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	66,8	33,6	1,988		
ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	77,5	47,1	1,645		
ВАТ «Барський машинобудівний завод»	3759,0	2557,0	1,470		
Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	1389,7	983,2	1,413		
ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	248,0	177,0	1,401		
ВАТ «Вінницький дослідний завод»	157,0	115,0	1,365		
Вінницьке УВП «УТОС»	309,3	237,1	1,305		
ТОВ НВП «АСТОК»	598,7	464,3	1,289		
ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	582,5	483,8	1,204		
ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	31,0	27,0	1,148		
ВАТ «Брацлав»	7365,0	5745,0	1,081		
ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	2059,0	1997,0	1,031		
Вагонне депо Жмеринка ПЗз	1809,0	1762,0	1,027		
ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	2327,0	2261,0	1,008		

Продовження табл. 17

Підприємства	ПОД	ПЗД	К _{яп}	Кількісне оцінювання якості прибутковості	Змістовне оцінювання якості прибутковості
ДП «Вінницятрансприлад»	5783,5	5901,8	0,979	Оптимальна якість прибутковості	Життєствердна якість прибутковості
ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	682,0	840,0	0,812		
АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	82,0	264,0	0,311		
ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	1,1	-43,8	-0,025	Неприйнятна якість прибутковості	Обнадійлива якість прибутковості
ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	10,0	-25,0	-0,400		
ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	215,4	-321,2	-0,671		
ВАТ «Агромашкомплект»	256,4	-284,7	-0,901		
ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	24,3	-18,8	-1,293		
ЗАТ «Автоелектроапаратура»	1204,9	-438,3	-2,749		
ВАТ «Уланівський Агромаш»	185,5	-29,2	-6,353		Ілюзорна якість прибутковості
ВАТ «Маяк»	-373,0	1041,0	-0,358		
ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	-434,0	888,0	-0,489		
ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	-6087,0	6654,0	-0,915		
ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	-154,0	75,0	-2,053		
ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	-190,0	63,0	-3,016		
ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	-69,0	7,0	-9,857		Безперспективна якість прибутковості
ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	-0,8	-20,2	-0,039		
ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	-19,2	-222,8	-0,086		
ВАТ «Термінал»	-524,8	-4231,7	-0,124		
ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	-417,0	-1752,0	-0,238		
ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	-252,8	-867,3	-0,291		

Продовження табл. 17

Підприємства	ПОД	ПЗД	К _{яп}	Кількісне оцінювання якості прибутковості	Змістовне оцінювання якості прибутковості
ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	-65,8	-166,5	-0,395	Неприйнятна якість прибутковості	Безперспективна якість прибутковості
ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова»	-1340,0	-3098,0	-0,433		
ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	-424,0	-770,0	-0,551		
ДП «Вінницький авіаційний завод»	-896,0	-1502,0	-0,597		
ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	-35,5	-57,9	-0,613		
ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	-93,3	-148,4	-0,629		
ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	-282,7	-390,5	-0,724		
ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	-257,0	-291,0	-0,883		
ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	-626,0	-704,0	-0,889		
ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	-102,9	-104,0	-0,989		
ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	-74,1	-69,2	-1,071		
ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	-112,7	-68,9	-1,636		
ВАТ «Ладизинський ремонтно-механічний завод»	-157,6	-92,0	-1,714		
ВАТ «Вінницявтоспецобладнання»	-181,2	-94,9	-1,909		
ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	-222,0	-79,8	-2,782		
ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	-679,0	-216,0	-3,144		
ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	-392,2	-122,8	-3,194		
ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	-245,0	-20,0	-12,250		

Примітка. * – розраховано автором з даних додатка И

Кількісне оцінювання
якості прибутковості

Змістовне оцінювання
якості прибутковості

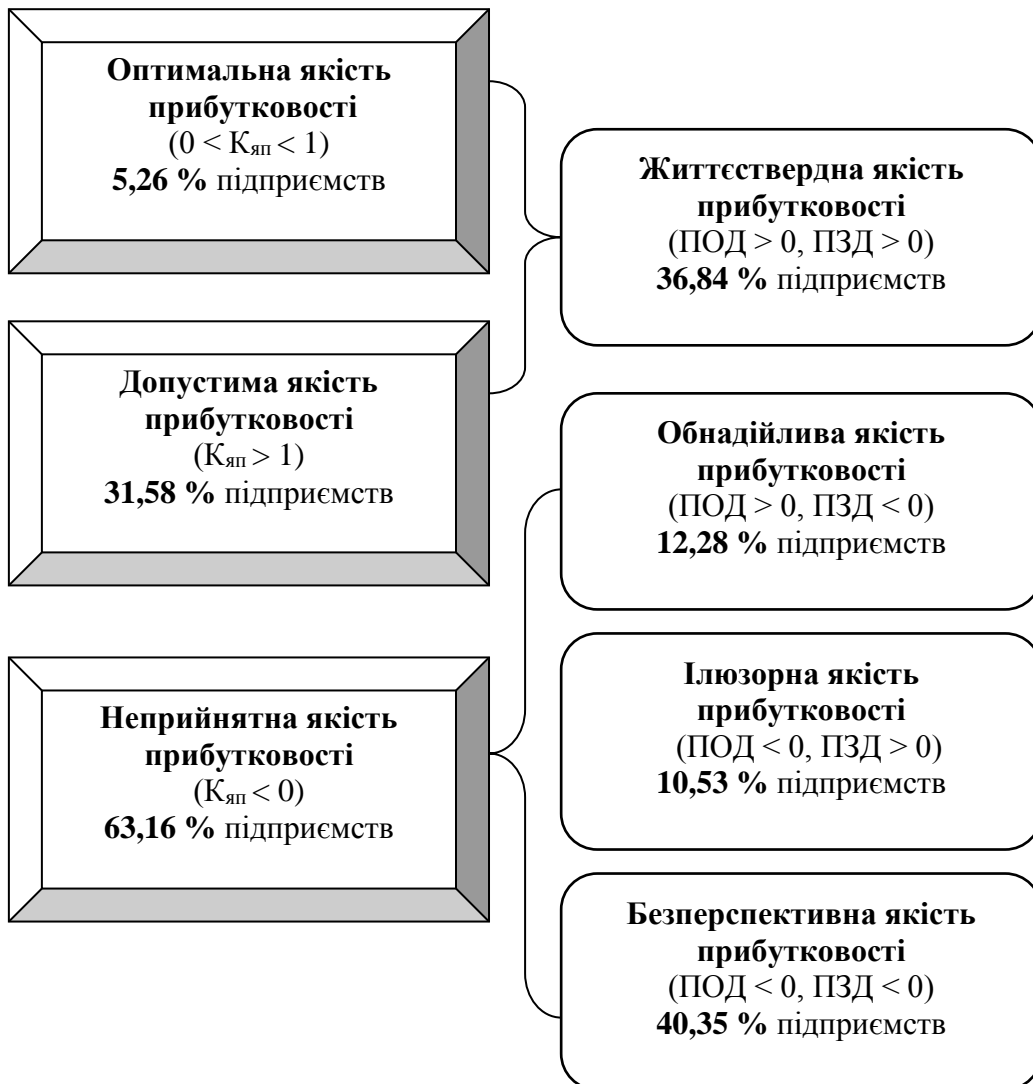


Рис. 38. Оцінювання якості прибутковості машинобудівних підприємств Вінницької області (сформовано автором з даних табл. 17)

Життєствердна якість прибутковості є характерною для підприємств з позитивним фінансовим результатом як основної, так і звичайної діяльності, що об'єднує підприємства із допустимою та оптимальною якістю прибутковості за кількісною її оцінкою. Відтак, у підприємств з оптимальною якістю прибутковості (5,26 %) прибуток від основної діяльності не перевищує прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, оскільки до його складу, окрім прибутку від основної діяльності, ввійшла сума прибутку (а не збитку) за іншими ви-

дами звичайної діяльності підприємства, що свідчить про прибутковість усіх напрямів господарювання. Допустима якість прибутковості підприємств (31,58 %) пояснюється тим, що в процесі формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування від основної діяльності віднімалися суми отриманих збитків від неосновної (іншої операційної, фінансової, інвестиційної) діяльності, що спричинило значення коефіцієнта якості прибутковості понад одиницю. Отримані результати на цих підприємствах потребують розробки заходів щодо посилення віддачі іншої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Неприйнятна якість прибутковості є характерною для підприємств, у яких один або обидва показники абсолютної прибутковості виявилися від'ємними. Змістовна оцінка неприйнятної якості прибутковості свідчить про таке. Якщо неприйнятна якість прибутковості спричинена збитками неосновної (іншої операційної, фінансової, інвестиційної) діяльності підприємства, в той час, як за основною діяльністю ними отримано прибуток, то якість прибутковості є обнадійливою і привертає увагу до господарських операцій за іншою (крім основної) звичайною діяльністю підприємства [299, с. 52]. Це стосується 12,28 % підприємств, для яких центр відповідальності переноситься у сферу фінансово-інвестиційної діяльності та матеріально-технічного постачання, контролю за наявністю економічних ресурсів підприємства та дотримання їх належного стану і використання як умови досягнення життєствердної якості прибутковості. Підприємства із збитковою основною діяльністю, але прибутковою загальною діяльністю, характеризуються як підприємства із ілюзорною якістю прибутковості, оскільки отриманий прибуток за іншою операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю, як правило, має разову природу. Зазначені підприємства (10,53 %) є прибутковими тимчасово, адже не забезпечують прибутковості виробничої діяльності як основи господарського розвитку. Підприємства із безперспективною якістю прибутковості (40,35 %) викликають найбільше занепокоєння, адже вони отримують збитки за всіма видами звичайної діяльності підприємства, як основ-

ної, так і неосновної (у складі іншої операційної та фінансово-інвестиційної) діяльності, що потребуватиме значних зусиль підприємств для їх подолання, оскільки проблемними у цьому випадку є усі його сфери господарювання. На жаль, переважає саме частка підприємств з безперспективною якістю прибутковості. Очевидним є те, що оцінювання прибутковості за коефіцієнтом якості прибутковості більш глибоке щодо ефективності здійснюваних напрямів діяльності, адже 47,37 % підприємств з прибутковою діяльністю (див. табл. 14) відповідають лише 36,84 % підприємств з життєствердною якістю прибутковості. І тим самим частка підприємств з неприйнятною якістю прибутковості (63,16 %) перевищує частку підприємств із збитковою діяльністю (52,63 %), що є свідченням необхідності якісного відтворення отриманого прибутку машинобудівними підприємствами.

З метою більш детального оцінювання фінансово-господарської діяльності проведено комплексний аналіз фінансового стану за інтегральним показником, який оцінює платоспроможність, ділову активність, рентабельність та фінансову стійкість [300, с. 304–306; 301, с. 629–631]:

$$I_{\text{фс}} = 2K_{\text{звок}} + 0,1K_{\text{зл}} + 0,08K_{\text{об}} + 0,45K_{\text{рп}} + K_{\text{рвк}}, \quad (3)$$

де $K_{\text{звок}}$ – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; $K_{\text{зл}}$ – коефіцієнт загальної ліквідності (покриття); $K_{\text{об}}$ – коефіцієнт оборотності активів; $K_{\text{рп}}$ – коефіцієнт рентабельності продаж; $K_{\text{рвк}}$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

Проведений аналіз фінансового стану машинобудівних підприємств за представленою методикою в табл. 18 свідчить про значний відсоток підприємств з незадовільним фінансовим станом: $I_{\text{фс}} < 1$ (47,37 %). При цьому 31,58 % підприємств мають значення інтегрального показника навіть менше 0. Важливим є те, що із зазначених підприємств – 14 підприємств (24,56 %) мають вкрай незадовільний фінансовий стан за рахунок відсутності власних оборотних коштів.

Таблиця 18

Комплексна оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств за 2008 р. *

Підприємство	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт рентабельності продаж	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Інтегральний коефіцієнт
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	0,682	3,149	0,685	0,068	0,007	1,741
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	0,921	12,579	0,236	-1,669	-0,585	1,783
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	-3,123	0,249	0,594	-0,075	0,005	-6,202
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	-0,672	0,623	1,335	0,036	0,043	-1,116
5. ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	0,393	1,648	0,431	-0,307	-0,094	0,753
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	0,786	4,705	1,492	0,065	0,054	2,245
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	0,131	1,268	1,182	0,031	0,027	0,524
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	0,357	2,069	0,080	-1,608	0,248	0,452
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	0,706	3,397	1,299	0,009	-0,032	1,828
10. ТОВ НВП «АСТОК»	0,974	38,398	2,992	0,088	0,155	6,222
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	0,156	1,640	0,226	-1,306	-0,153	-0,247
12. ВАТ «Брацлав»	0,423	1,739	3,221	0,124	0,328	1,661
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	0,332	3,049	1,808	0,025	0,073	1,198
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова»	0,134	1,192	0,825	-0,042	-0,105	0,329
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	-0,148	1,678	1,036	-0,026	-0,431	-0,488
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	0,018	1,018	0	-	-0,161	-0,023
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	0,929	14,074	0,121	-0,107	-0,153	3,074
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	0,844	6,394	1,692	0,117	-0,035	2,480
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	0,713	3,503	0,550	-0,206	-0,153	1,575

Продовження табл. 18

Підприємство	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт рентабельності продаж	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Інтегральний коефіцієнт
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	0,679	3,116	0,723	0,042	0,014	1,760
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	0,781	5,949	0,066	-1,301	-0,161	1,416
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	0,186	1,228	1,676	0,036	0,055	0,700
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	0,911	18,359	0,596	-0,073	0,009	3,682
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	0,437	1,777	0,881	-0,024	0,002	1,113
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	0,091	112,994	0,182	-0,520	-0,099	11,163
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	0,875	7,978	0,086	-0,019	-0,044	2,502
27. ВАТ «Агромашкомплект»	-0,599	0,625	0,680	0,312	-0,852	-1,793
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	0,554	2,239	0,563	0,057	-0,035	1,368
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	0,656	2,907	0,801	0,515	0,396	2,295
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	-4,519	0,181	0,025	-1,076	-0,047	-9,549
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	0,361	1,566	0,660	-0,016	-0,049	0,875
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	0,463	1,862	0,751	0,076	-0,152	1,054
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	0,386	1,629	0,041	-3,369	-0,056	-0,634
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	-0,879	0,532	0,025	-1,390	-0,035	-2,363
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	-2,594	0,278	0,034	-6,331	-0,318	-8,324
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	-2,304	0,303	0,085	-1,283	-0,015	-5,163

Продовження табл. 18

Підприємство	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт рентабельності продаж	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Інтегральний коефіцієнт
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	0,016	1,017	0,141	0,003	-0,037	0,109
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	-1,348	0,699	0,444	0,063	-0,029	-2,591
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	0,458	1,846	1,957	0,061	0,002	1,287
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	-0,189	0,844	0,156	-0,339	-0,300	-0,734
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	0,607	2,668	1,678	0,132	0,225	1,899
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	-0,647	0,607	0,068	-4,254	-0,496	-3,638
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	0,120	1,280	0,064	-0,840	-0,053	-0,058
44. ДП «Вінницятрансприлад»	0,791	7,467	0,857	0,241	0,148	2,654
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	0,578	2,402	1,239	-0,069	-0,125	1,339
46. ВАТ «Маяк»	0,176	1,227	1,406	-0,005	0,026	0,611
47. Вінницьке УВП «УТОС»	0,632	3,238	1,409	0,019	0,025	1,734
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	0,977	51,738	0,979	0,006	0,004	7,213
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	0,429	1,752	3,146	0,015	0,170	1,462
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	0,887	8,862	1,014	0,163	0,079	2,894
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	-2,691	0,375	0,139	0,067	-0,018	-5,321
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	0,269	1,367	2,849	0,069	0,058	0,992
53. ВАТ «Термінал»	-1,248	0,468	0,027	-0,842	-0,408	-3,236
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	0,771	4,367	0,156	-0,226	0,066	1,955
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	0,512	2,172	2,074	0,024	0,005	1,423
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	-2,971	0,252	3,901	0,033	0,511	-5,079
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	0,617	2,614	0,403	-0,128	-0,094	1,376

Примітка. * – розраховано автором з даних додатка И

Серед дев'яти підприємств (15,79 %), для яких $0 < I_{fc} < 1$, шість підприємств (10,53 %) не потрапили до найгіршої категорії за рахунок значного рівня загальної ліквідності, що перекрило наявність негативних фінансових результатів. Задовільному фінансовому стану відповідає фінансовий стан 30 підприємств (52,63 %), крім цього, серед них 20 підприємств (35,09 %) досягли цього рівня в основному за рахунок достатньої їх платоспроможності. Відтак, переважання машинобудівних підприємств із задовільним фінансовим станом є результатом платоспроможності значної кількості підприємств. Проте недостатнім є рівень ділової активності, рентабельності та небезпечним – рівень фінансової стійкості досліджуваних підприємств, що характеризує значну залежність від кредиторів та інвесторів. Вочевидь, аналіз машинобудівних підприємств свідчить про те, що всі вони знаходяться у важкому фінансовому стані. Обсяги виробництва більшості підприємств щорічно знижуються, діяльність їх збиткова, відсутні власні обігові кошти, непомірна кредиторська заборгованість.

Оцінювання майнового стану машинобудівних підприємств на 2008 р. (див. табл. 15) показує загрозливий рівень зношеності основних засобів: у 54,39 % підприємств зношеність більше 60 %, у 42,11 % – зношеність в межах 30–60 % і лише у 3,5 % підприємств – до 30 %. Представлені результати свідчать про значну фізичну та моральну зношеність основних фондів, низький технічний та технологічний рівень, що призводить до зниження завантаження виробничих потужностей підприємств. Відтак, зазначене переконує у наявності значних загроз щодо подальшого виробничого розвитку машинобудівних підприємств і необхідності пошуку джерел інвестування у основні фонди.

З огляду на проведений аналіз щодо розвитку та сучасного становища машинобудівних підприємств Вінниччини, здійснено їх групування за позитивними та негативними тенденціями у напрямку наявності та використання трудових, фінансових та виробничих ресурсів протягом 2002–2008 рр. та станом на 2008 р. (рис. 39).

ТЕНДЕНЦІЇ

РОЗВИТКУ
(2002–2008 рр.)

СТАНУ
2008 р.

МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницької області



Відповідність функціонування машинобудівних підприємств тенденції ефективного розвитку



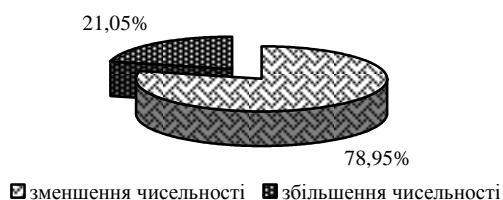
Фінансовий стан підприємств



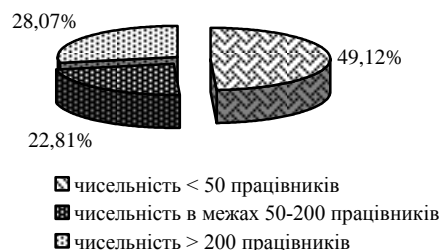
Динаміка прибутку від основної діяльності



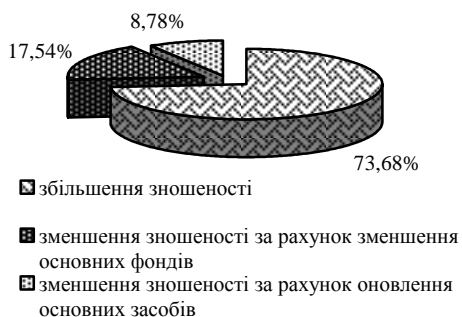
Якість прибутковості машинобудівних підприємств



Динаміка чисельності працівників підприємств



Чисельність працівників



Динаміка зношеності основних засобів Зношеність основних засобів підприємств

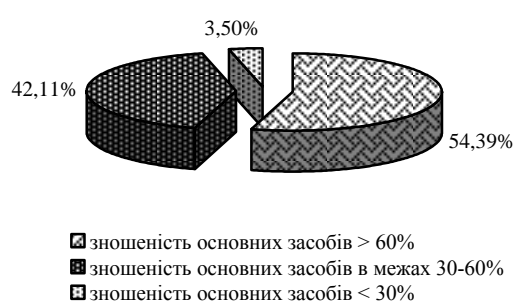


Рис. 39. Групування машинобудівних підприємств Вінниччини за показниками розвитку та стану (% підприємств) (розроблено автором з даних табл. 15–18 та додатка II)

У наведених даних варто відзначити відсутність жодного машинобудівного підприємства, розвиток якого за 2002–2008 рр. відповідав би ефективному, попри це, ще й 71,93 % підприємств взагалі не відповідають принципу ефективного функціонування. Водночас спостерігається значне переважання підприємств з негативними змінами над позитивними щодо динаміки чисельності, фінансових результатів, зношеності основних засобів підприємств. Відтак, відмічається зменшення прибутку від основної діяльності (як основного критерію ефективності виробничого процесу) на 56,14 % підприємств; зменшення чисельності працівників – на 78,95 % підприємств; збільшення зношеності основних засобів – на 73,68 %. Як наслідок, в 2008 р. незадовільний фінансовий стан спостерігається у 47,37 % підприємств; неприйнятна якість прибутковості – 63,16 % підприємств; чисельність менша 50 працівників спостерігається на 49,12 % підприємств та у 54,39 % підприємств основні засоби зношені більше, ніж на 60 %. Отримані результати переконують, що функціонування та розвиток машинобудівних підприємств, зокрема Вінницької області, перебуває в значній небезпеці (рис. 40).

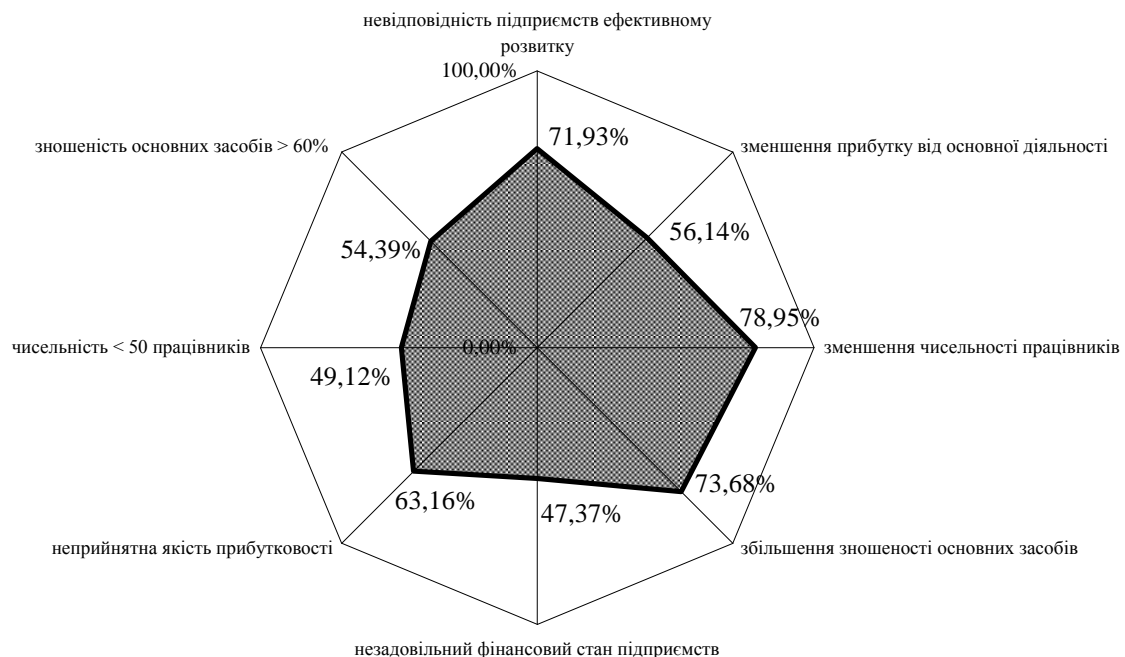


Рис. 40. Простір безпеки функціонування машинобудівних підприємств Вінниччини (% підприємств) (сформовано автором з даних рис. 39)

Із представленого багатокутника небезпеки сучасних машинобудівних підприємств випливає, що більшість підприємств знаходяться в стані виживання або інертного існування. Відтак, наявна загроза економічній безпеці підприємств створює кризову ситуацію, що порушує їх стійкість у конкурентному середовищі, яке за останні роки є вкрай динамічним. Цілком очевидним за отриманими результатами є пріоритетність досягнення та забезпечення безпеки діяльності машинобудівних підприємств як основи їх ефективного розвитку.

Безумовно без організаційної та фінансової реструктуризації, продуманої стратегії розвитку й професійного, кваліфікованого керівництва відродження досліджених підприємств неможливе. Вирішення цих питань потребує інвестицій, для цього необхідно, щоб підприємства були інвестиційно привабливими: звільнити їх від зайвих потужностей, збиткової сфери, провести реструктуризацію боргів.

4.3. Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств

Дослідження економічної поведінки машинобудівних підприємств перш за все потребує відокремлення детермінантів впливу. Отримані результати в попередньому розділі засвідчили, що ними є: концепція (теорія) функціонування підприємства, фактори та умови господарювання. Відносно концепції машинобудівного підприємства, то вважаємо, що його слід розглядати за системно-інтеграційною теорією із чітко вираженим технологічним ресурсом (див. рис. 14), адже це є пріоритетним ресурсом для їх функціонування, не дивлячись на катастрофічне зменшення виробничого потенціалу сучасних машинобудівних підприємств порівняно з радянським періодом. На підтвердження зазначеного, відмітимо, що серед масиву досліджуваних підприємств (57 підприємств) відсутні підприємства із масовим та великосерійним виробництвом та поодинокими є підприємства із серійним виробництвом.

Виявлені та узагальнені умови господарювання машинобудівних підприємств (див. рис. 34): тіньові механізми господарювання; скорочення кількості працівників, відсутність моральної та матеріальної

мотивації; підвищення зношеності основних засобів; зниження інноваційної активності; недостатня державна підтримка розвитку підприємств; відсутність кредитування, свідчать про вкрай несприятливі потенційні можливості функціонування машинобудівних підприємств.

З метою визначення факторів впливу на формування економічної поведінки машинобудівних підприємств було проведено анкетне опитування аналітиків та управлінського персоналу машинобудівних підприємств Вінницької області протягом 2008–2009 рр. Для цього, за складеними анкетами, окремо для аналітиків і управлінського персоналу (див. додаток Б та додаток В) провели експертне дослідження подібно до виявлення факторів впливу на економічну поведінку промислових підприємств, що представлено у п. 3.2. Отримані результати узагальнені у додатку К і додатку Л.

Рівень узгодженості думок, розрахований за системою показників: коефіцієнтом конкордації, значенням істотності коефіцієнта конкордації, дисперсією оцінок і коефіцієнтом варіації оцінок (табл. 19), засвідчив, що узгодженість думок управлінського персоналу вища, ніж у аналітиків. Це є цілком пояснюваним, адже персонал машинобудівних підприємств безпосередньо стикається із визначеними факторами.

Таблиця 19

Показники оцінювання узгодженості думок експертів*

Оцінювані дані	Коефіцієнт конкордації	Значення істотності коефіцієнта конкордації	Дисперсія оцінок	Дисперсія рангів	Коефіцієнт варіації оцінок, %
Значимість факторів впливу з позиції функціональних та інституціональних критеріїв (додаток К, п.1)	0,807	36,315	270,963	1,282	12,605
Значимість узагальнених факторів впливу (додаток К, п. 2)	0,761	148,335	192,247	12,429	13,624
Значимість поглиблених факторів впливу (додаток К, п.3)	0,711	426,535	205,382	98,216	17,497
Значимість поглиблених факторів впливу (додаток Л)	0,771	462,725	203,436	105,704	14,278

Примітка. * – власні результати дослідження автора

Перевірка коефіцієнта конкордації на істотність показала, що коефіцієнт конкордації є істотним при оцінюванні значимості будь-якої наведеної сукупності факторів. Для цього розраховане значення критерію Пірсона порівнювалось з табличним значенням для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності ($P=0,95$ та $P=0,99$) [209, с. 412]:

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

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

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

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

Результати рейтингової оцінки факторів впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств представлені у табл. 20.

Таблиця 20

Рейтингова оцінка факторів впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств *

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти – управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів			
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	по машинобудівних підприємствах		по підприємствах в цілому	
					середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	9,0	1	8,9	1	8,95	1	8,45	1
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	7,8	2	8,1	3	7,95	3	7,65	2
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	6,5	8	6,4	7	6,45	7	6,3	6
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	5,9	12	5,8	11	5,85	13	5,75	12
тип машинобудівного виробництва	6,2	9	6,3	8	6,25	9	-	-
характер продукції	5,6	15	5,4	15	5,5	19	5,75	12

Продовження табл. 20

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти-управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів			
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	по машинобудівним підприємствам		по підприємствам в цілому	
					середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	7,3	6	7,6	4	7,45	5	6,25	7
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	6,2	9	6,2	9	6,2	10	5,5	15
рівень використання інноваційних технологій	6,9	7	7,1	6	7,0	6	4,9	20
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	7,4	5	7,5	5	7,45	5	4,15	25
тип власності	3,4	25	3,2	27	3,3	33	3,25	29
організаційно-правова форма господарювання	3,2	26	3,4	26	3,3	33	3,15	30
галузева приналежність підприємства	4,8	20	4,6	21	4,7	26	4,95	19
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	5,5	16	5,6	13	5,55	18	6,2	8
способи організації та управління виробничим процесом	4,9	19	5,3	16	5,1	21	5,9	11
рівень ліквідності	2,9	27	3,1	28	3,0	34	2,7	32
рівень ділової активності	4,6	21	4,6	21	4,6	28	4,45	22
рівень фінансової стійкості	2,9	27	3,1	28	3,0	34	3,05	31
рівень рентабельності	4,1	23	4,4	22	4,25	29	4,0	26
рівень наявності грошових оборотних коштів	5,6	15	5,6	13	5,6	17	5,65	13
обсяг капіталу	6,0	11	6,4	7	6,2	10	5,95	10
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	4,8	20	4,9	19	4,85	23	4,95	19
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	5,6	15	5,7	12	5,65	16	5,55	14
обсяг інвестиційних ресурсів	5,0	18	5,0	18	5,0	22	5,1	17
структура інвестиційних ресурсів	4,8	20	4,7	20	4,75	25	4,85	21

Продовження табл. 20

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти-управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів			
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	по машинобудівним підприємствам		по підприємствам в цілому	
					середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
рівень платоспроможності споживачів	4,6	21	4,7	20	4,65	27	4,4	23
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	5,5	16	5,5	14	5,5	19	5,0	18
положення підприємства на ринку	7,6	4	7,5	5	7,55	4	7,55	3
обсяг попиту і пропозиції	5,8	13	5,8	11	5,8	14	5,55	14
рівень конкуренції	5,2	17	5,1	17	5,15	20	5,2	16
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	7,9	3	8,2	2	8,05	2	7,2	4
наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	5,7	14	5,7	12	5,7	15	4,9	20
рівень доступності інформації	4,1	23	4,3	23	4,2	30	4,4	23
асиметричність інформації	4,2	22	4,3	23	4,25	29	4,25	24
рівень державних податків та зборів	3,4	25	3,6	25	3,5	32	3,8	27
рівень стабільності та дієвості законодавства	3,5	24	3,7	24	3,6	31	3,5	28
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	6,0	11	5,9	10	5,95	12	5,9	11
рівень паритету цін	4,9	19	4,7	20	4,8	24	4,95	19
рівень процентних ставок	5,8	13	5,6	13	5,7	15	5,75	12
формальні і неформальні норми економічної поведінки	6,1	10	5,9	10	6,0	11	6,1	9
фактор взаємних очікувань	6,5	8	6,3	8	6,4	8	6,4	5

Примітка. * – розраховано автором з табл. 6 і додатків К і Л

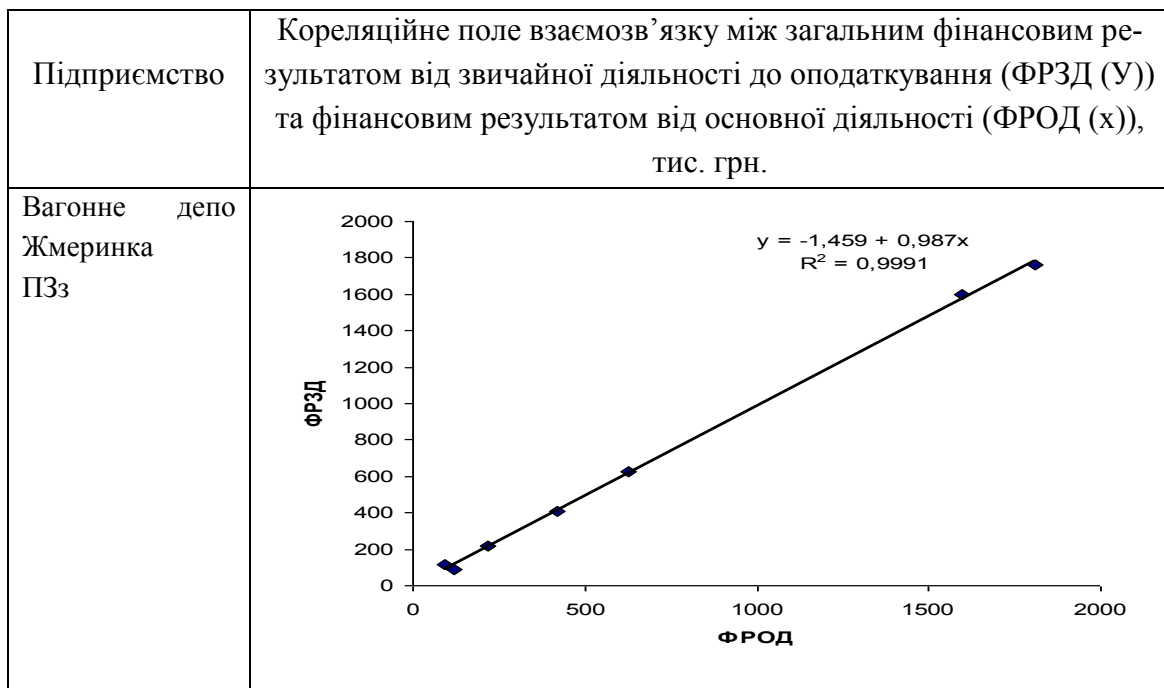
Порівняння отриманих результатів із результатами щодо факторів впливу на економічну поведінку підприємств різних галузей засвідчує про підвищену вагомість таких факторів, як ступінь впливу корпора-

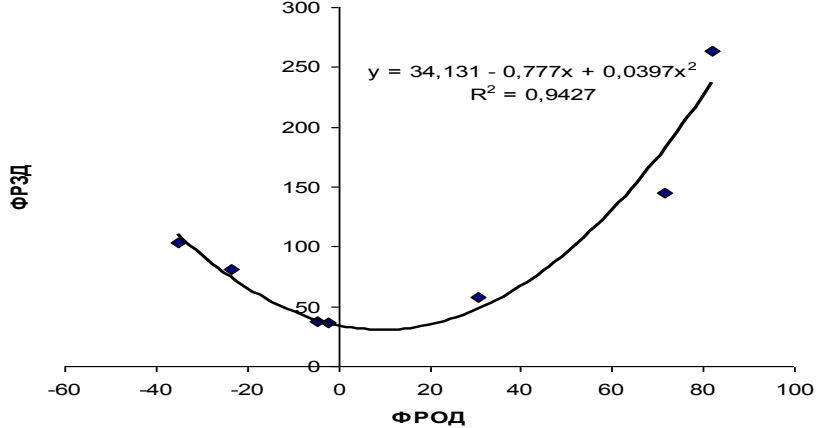
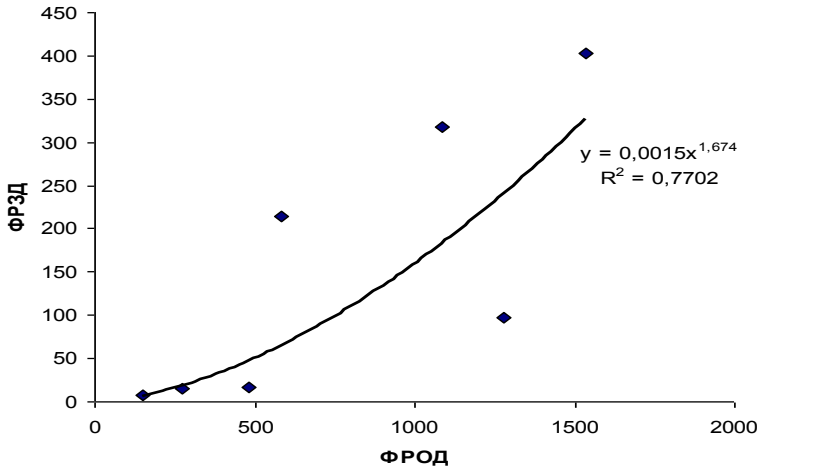
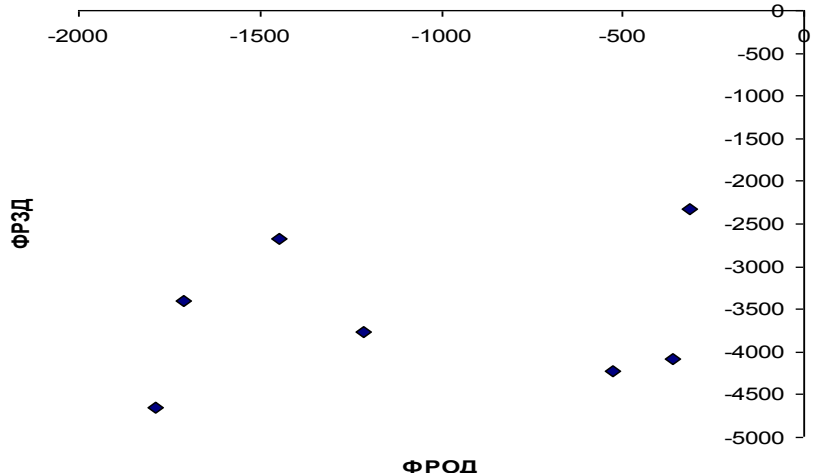
тивних структур, рівень забезпеченості виробничим устаткуванням, рівень використання інноваційних технологій та рівень розробки і виробництва інноваційної продукції.

Окресливши детермінанти впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств, проведемо оцінювання економічної поведінки в контексті попередньо виявлених та аналітично сформованих автором закономірностей у формуванні моделей економічної поведінки промислових підприємств. Відтак, за попередньо представленою методикою (див. п. 3.6), 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 7 років (2002–2008 рр.), що відображено у додатку Н. Найбільш розповсюдженими формами зв’язку між зазначеними показниками є лінійний, квадратичний, ступеневий зв’язки та відсутність зв’язку. Відокремлення зазначених залежностей по окремих підприємствах показано у табл. 21 (R^2 – коефіцієнт апроксимації).

Таблиця 21

Кореляційна залежність між фінансовими результатами підприємств, об’єктів дослідження за 2002–2008 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.
АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	 <p> $y = 34,131 - 0,777x + 0,0397x^2$ $R^2 = 0,9427$ </p>
ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	 <p> $y = 0,0015x^{1,674}$ $R^2 = 0,7702$ </p>
ВАТ «Термінал»	

Примітка. * – побудовано автором з даних додатка И

Узагальнення та інтерпретація виявлених залежностей у додатку М за авторською методикою обумовило можливість оцінювання економічної поведінки досліджуваних підприємств за відповідною моделлю: виробничоорієнтованої, змішаної або рентаорієнтованої економічної поведінки (табл. 22). Слід відзначити, що із досліджуваних 57 машинобудівних підприємств 30 підприємств є виробничими, а решта 27 підприємств займаються машиноремонтом. Відтак, концепція моделі виробничоорієнтованої поведінки передбачає, що за цією моделлю можуть розвиватися підприємства, для яких пріоритетом є або виробництво продукції, або надання виробничих послуг. Крім цього, в методичному аспекті зазначимо, що модель економічної поведінки підприємства визначалась як модель виробничоорієнтованої поведінки, якщо лінійний коефіцієнт кореляції (r) перевищує 0,9 і тоді решта форм зв'язку не розглядалась при будь-якому значенні кореляційного відношення (η) або, якщо лінійний коефіцієнт кореляції більший 0,8 за відсутності інших форм зв'язку.

Таблиця 22

Оцінювання та типізація моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств протягом 2002–2008 рр.*

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	$Y = 254,057 - 0,174x + 0,0006x^2$ $\eta = 0,8158$	модель змішаної поведінки
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	$Y = -28,033 + 0,958x$ $r = 0,9681$	модель виробничоорієнтованої поведінки
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 87,304 - 0,492x - 0,0095x^2$ $\eta = 0,8671$	модель змішаної поведінки
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	$Y = -161,47 + 0,984x$ $r = 0,9644$	модель виробничоорієнтованої поведінки
5. ВАТ «Ладижинський ремонтно-механічний завод»	$Y = 32,611 + 2,232x + 0,0095x^2$ $\eta = 0,8515$	модель змішаної поведінки
6. ВАТ «Барський машинобу-	$Y = 219,4 + 0,751x$	модель виробничооріє-

дівний завод»	$r = 0,9166$	єнтованої поведінки
---------------	--------------	---------------------

Продовження табл. 22

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	$Y = 379,897 - 0,252x + 0,0005x^2$ $\eta = 0,9308$	модель змішаної поведінки
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	$Y = 41,589 + 0,725x$ $r = 0,9589$	модель виробничоорієнтованої поведінки
10. ТОВ НВП «АСТОК»	$Y = -196,256 + 1,166x$ $r = 0,8452$	модель виробничоорієнтованої поведінки
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
12. ВАТ «Брацлав»	$Y = -33,043 + 0,748x$ $r = 0,9703$	модель виробничоорієнтованої поведінки
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	$Y = 131,544 + 0,858x$ $r = 0,9941$	модель виробничоорієнтованої поведінки
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	$Y = -2852,3 + 0,806x + 0,0001x^2$ $\eta = 0,8436$	модель змішаної поведінки
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	$Y = 580,851 + 1,442x$ $r = 0,8515$	модель виробничоорієнтованої поведінки
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -116,711 + 0,779x + 0,0005x^2$ $\eta = 0,8898$	модель змішаної поведінки
20. ВАТ «Шаргородське ра-	$Y = -141,121 + 0,977x +$	модель

йонне підприємство «Агромаш»»	$0,029x^2$ $\eta = 0,8775$	змішаної поведінки
-------------------------------	-------------------------------	--------------------

Продовження табл. 22

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -206,971 - 1,554x - 0,006x^2$ $\eta = 0,7765$	модель змішаної поведінки
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 60,108 + 1,148x - 0,0038x^2$ $\eta = 0,7982$	модель змішаної поведінки
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = 1,344 + 0,531x - 0,0047x^2$ $r = 0,9878$	модель змішаної поведінки
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	$Y = -38,651 - 0,526x + 0,0681x^2$ $\eta = 0,8307$	модель змішаної поведінки
27. ВАТ «Агромашкомплект»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -53,155 + 1,857x + 0,016x^2$ $\eta = 0,9152$	модель змішаної поведінки
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -53,028 + 0,899x$ $r = 0,9629$	модель виробничоорієнтованої поведінки
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -94,547 + 0,096x + 0,008x^2$ $\eta = 0,8643$	модель змішаної поведінки
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
33. ВАТ «Липовецьке районне	відсутній зв'язок	модель рентаорієнто-

підприємство «Агромаш»»		ваної поведінки
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки

Продовження табл. 22

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	$Y = -1304,8 + 1,062x$ $r = 0,9603$	модель виробничоорієнтованої поведінки
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	$Y = 0,0015x^{1,674}$ $\eta = 0,8776$	модель змішаної поведінки
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	$Y = -215,23 + 1,015x$ $r = 0,9938$	модель виробничоорієнтованої поведінки
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	$Y = -51,215 + 0,512x + 0,0014x^2$ $\eta = 0,9189$	модель змішаної поведінки
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
44. ДП «Вінницятрансприлад»	$Y = 990,47 + 0,905x$ $r = 0,9881$	модель виробничоорієнтованої поведінки
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	$Y = -128,491 + 0,705x - 0,0003x^2$ $\eta = 0,8923$	модель змішаної поведінки
46. ВАТ «Маяк»	$Y = -373,721 + 0,114x + 0,0003x^2$ $\eta = 0,8372$	модель змішаної поведінки

47. Вінницьке УВП «УТОС»	$Y = 11,354 + 0,734x$ $r = 0,8481$	модель виробничоорієнтованої поведінки
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	$Y = -31,565 + 1,164x$ $r = 0,9876$	модель виробничоорієнтованої поведінки
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	$Y = 34,132 - 0,777x + 0,0397x^2$ $\eta = 0,9709$	модель змішаної поведінки

Продовження табл. 22

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	$Y = 455,391 + 0,383x$ $r = 0,8735$	модель виробничоорієнтованої поведінки
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	$Y = -62,322 + 1,589x - 0,0075x^2$ $\eta = 0,8443$	модель змішаної поведінки
53. ВАТ «Термінал»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	$Y = 2363,3 - 2,843x + 0,001x^2$ $\eta = 0,9789$	модель змішаної поведінки
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	$Y = -1,459 + 0,987x$ $r = 0,9995$	модель виробничоорієнтованої поведінки
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	$Y = 63,531 + 1,421x$ $r = 0,901$	модель виробничоорієнтованої поведінки

Примітка. * – розроблено автором з даних додатків И та М

Наведені результати показують про достатньо велику кількість машинобудівних підприємств рентоорієнтованої поведінки, що цілком ймовірно не забезпечує їх продуктивне функціонування, адже підприємства не виконують основного призначення та не використо-

вують наявний виробничий потенціал. Відтак, відсоток зазначених підприємств складає 36,84% (21 підприємство). В свою чергу, економічна поведінка 19 підприємств (33,33%) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнтованої діяльності, та 17 підприємств (29,83%) – як виробничоорієнтована (рис. 41). Водночас 14 підприємств із 17 машинобудівних підприємств з виробничоорієнтованою поведінкою є виробничими, а решта – 3 підприємства займаються машиноремонтним виробництвом.

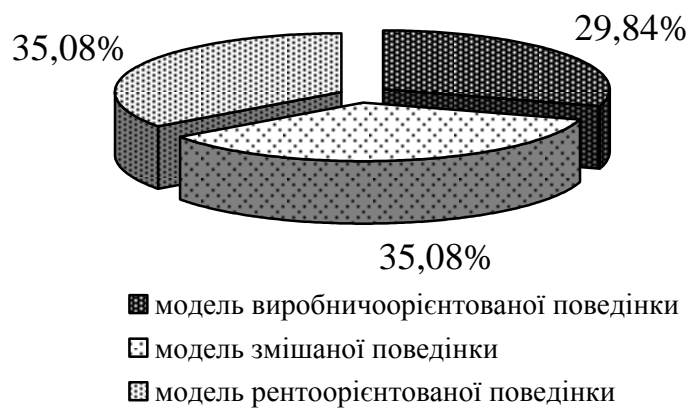


Рис. 41. Розподіл машинобудівних підприємств за моделями економічної поведінки (2002–2008 рр.) (побудовано автором з даних табл. 22)

З метою виявлення передумов та закономірностей функціонування машинобудівних підприємств за відповідною моделлю економічної поведінки вважаємо за необхідне провести дослідження в галузевому розрізі. Це зумовить відокремлення найбільш проблемних, нейтральних та прогресивних галузей машинобудівного комплексу. Відтак, після визначення галузі машинобудування підприємств, що є об'єктами дослідження (додаток Н), здійснили розподіл підприємств з рентоорієнтованою, змішаною та виробничою поведінками за галузями машинобудування (рис. 42).

Отримані результати свідчать про існування найбільших проблем саме у розвитку сільськогосподарського машинобудування, адже із 29 машинобудівних підприємств цієї галузі – 15 підприємств з рентоорієнтованою поведінкою, 10 підприємств із змішаною поведінкою і лише 5 підприємств є підприємствами із виробничоорієнтованою по-

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



а) розподіл підприємств з рентоорієнтованою поведінкою за галузями машинобудування



б) розподіл підприємств із змішаною поведінкою за галузями машинобудування



в) розподіл підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою за галузями машинобудування

Рис. 42. Розподіл машинобудівних підприємств різних моделей економічної поведінки за галузями машинобудування (побудовано автором з даних додатка Н)

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

Достатньо цікавим, поряд із оцінкою моделей економічної поведінки об'єктів дослідження на 2008 р., є відслідковування їх трансформації, оцінювання динамічності або усталеності протягом 2002–2008 рр. та визначення передумов функціонування підприємств в 2008 р. за обраними моделями. З огляду на зазначене, автором попередньо було здійснено кореляційне дослідження взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом (фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування) та фінансовим результатом від основної (виробничої) діяльності (аналогічно використанню розробленого методичного підходу протягом 2002–2008 рр.) за 2002–2005 рр., 2002–2006 рр., 2002–2007 рр., що надало можливість ідентифікувати економічну поведінку підприємств із відповідними моделями за 2005 р., 2006 р., 2007 р. (додаток П). Отримані результати свідчать про поступове зменшення підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою – з 23 до 17 (на 26,09 %), зменшення підприємств із змішаною поведінкою – з 26 до 19 (на 23,08 %) та стрімке збільшення підприємств із рентоорієнтованою поведінкою – з 8 до 20 (на 150 %) (рис. 43).

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.

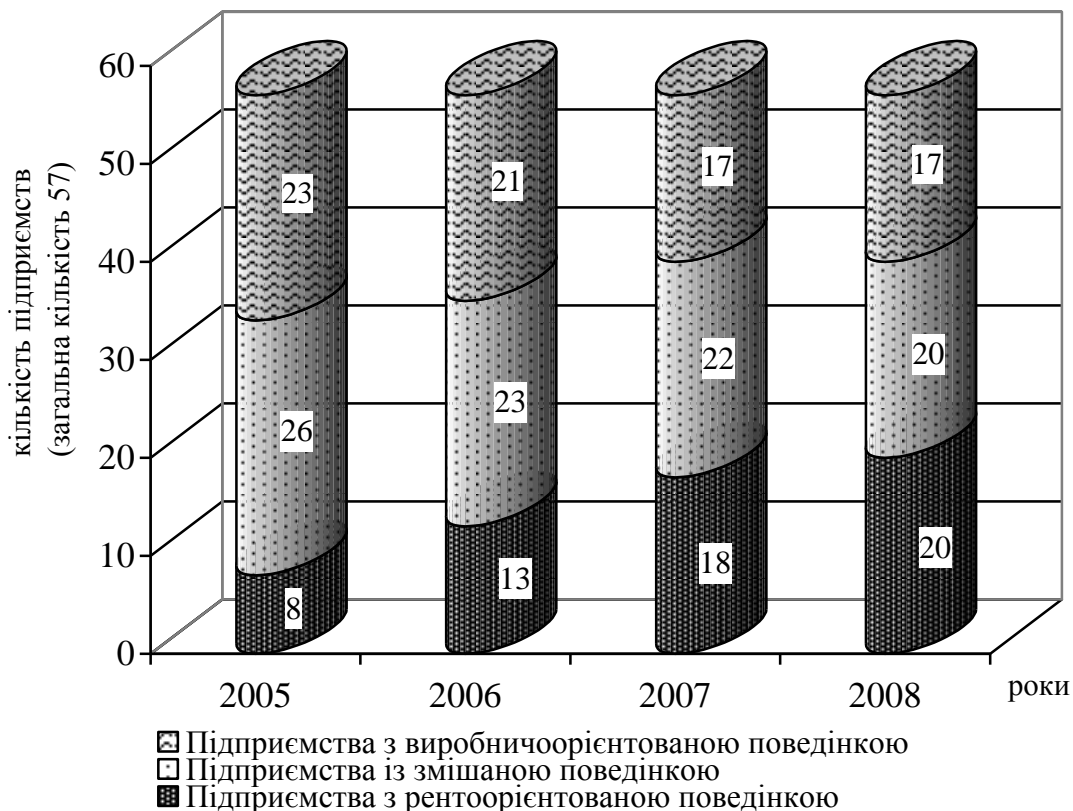


Рис. 43. Узагальнена динаміка кількості підприємств за моделями економічної поведінки (дані за період 2002–2008 рр.) (побудовано автором з даних табл. 22 і додатка П)

Як підтвердження зазначеного, в 2009 р. економічна діяльність таких підприємств як ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»», ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»», ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»», ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»» та ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»» переорієнтувалася на сільське господарство: діяльність чотирьох перших з сільськогосподарського машинобудування на вирощування зернових культур, діяльність п'ятого, шостого, сьомого і восьмого підприємств – на надання послуг у рослинництві, а дев'ятого підприємства з автомобільної промисловості на вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв. Поряд із цим ВАТ «Ямпільське районне

підприємство «Агромаш» зосередилось на видобуванні каменю для будівництва, обробленні декоративного та будівельного каменю, добуванні піску та гравію.

З метою визначення характерних трансформаційних особливостей у моделях економічної поведінки машинобудівних підприємств вважаємо за необхідне поглиблення вищенаведених досліджень в розрізі підприємств – об'єктів дослідження. Відтак, відслідковування змін у моделях економічної поведінки проводилось з позиції виявлення підприємств із незмінною економічною поведінкою та підприємств, трансформаторів їх економічної поведінки, протягом 2002–2008 рр. Загалом відокремлено 24 машинобудівних підприємства із незмінною економічною поведінкою: 9 підприємств – із виробничоорієнтованою; 10 підприємств – із змішаною та 5 підприємств – з рентоорієнтованою економічною поведінкою (табл. 23).

Представлені підприємства характеризуються усталеністю економічної поведінки. Зокрема, виробничоорієнтовані підприємства є сучасними орієнтирами виробничого розвитку сільськогосподарського (ТОВ НВП «АСТОК», ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»), будівельно-шляхового і комунального (ВАТ «Вінницький завод Будмаш», ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»), залізничного машинобудування (ДП «Вінницятрансприлад», Вагонне депо Жмеринка ПЗз), автомобільної промисловості (ЗАТ «Автоелектроапаратура»), приладобудування (ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»), машинобудування для харчової промисловості (ВАТ «Барський машинобудівний завод»). Відтак, ВАТ «Барський машинобудівний завод» є виробником широкої гами сучасного технологічного обладнання для підприємств кондитерської, консервної, хлібопекарної промисловості, для розливу пива, безалкогольних напоїв та олії (обладнання заводу реалізується в 12 країн світу) [302; 303, с. 5]; ВАТ «Вінницький завод Будмаш» – багатопрофільне підприємство, що спеціалізується на виробництві запчастин до будівельних машин, переобладнанні і ремонті будівельної техніки (здійснює диверсифікацію виробництва, активно розширює та удосконалює асортиментний ряд); ЗАТ «Автоелектроапаратура» – єдине в Україні підприємство з випуску якісної та сертифікованої освітлювальної, світло-сигнальної та комутаційної апаратури для автомобілів, автобусів та

інших транспортних засобів (реалізація продукції в Росію, Білорусь, Угорщину, Узбекистан, Молдову) [304, с. 65]; ДП «Вінницятрансприлад» випускає запірно-пломбувальні пристрої, грейфери для сипучих вантажів, елементи електричних рейкових з'єднань (реалізація продукції в Росію та країни СНД).

Таблиця 23

Підприємства із незмінною економічною поведінкою*

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

Примітка. * – складено автором з даних табл. 22 і додатка П

Відносно підприємств із незмінною змішаною поведінкою, то очевидно не доцільно одностайно констатувати про позитивність або негативність поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної, рентоорієнтованої діяльності, адже рівень кожної складової може бути різним. Позитивним прикладом функціонування підприємства із змішаною поведінкою є достатньо сильна позиція сучасного ВАТ «Маяк», як одного з провідних підприємств області, яке не зважаючи на істотні зміни у виробничому асортименті та зменшенні виробничих потужностей після 1991 р., після диверсифікації виробництва, набуло потужного розвитку щодо виробництва високоякісних електричних обігрівачів «Термія» з екологічно чистих матеріалів, котлів та конвекторів різних систем (реалізація продукції в країнах СНД та Болгарії) [304, с. 66]. Поряд із цим підприємство надає приміщення, що не використовуються у виробництві в оренду, хоча виробнича діяльність є основною. Проте зовсім іншим прикладом є розвиток ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова» та ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» за відокремленою моделлю. Відтак, ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова», який спеціалізується на виробництві борошномельного, круп'яного та комбікормового обладнання різної потужності протягом останніх 7 років значно скоротив кількість працівників (на 59,71 %), активи (на 53,13 %) та знаходиться в постійних збитках, які збільшились на 239,54 % [305]. Напевно, майбутнє цього підприємства – це подальше збиткове функціонування, розкрадання майна власниками і управлінцями та остаточний перехід на рентоорієнтовану поведінку або здійснення значних корегувань у діяльності та проведення диверсифікації виробництва. Відносно ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»», то, згідно із вищезазначеним, у зв'язку з неможливістю досягнення стабільного функціонування підприємство вийшло із машинобудівної галузі, переорієнтувавши діяльність у сільське господарство.

Подальше функціонування підприємств із постійною рентоорієнтованою поведінкою, які протягом 7 років отримують збитки (за винятком ВАТ «Уланівський Агромаш» та ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»), які поперемінно отримували незначні прибутки, але в

останні роки також є збитковими) (див. додаток К), напевно, передбачає і надалі збиткову діяльність, вихід із машинобудівної галузі і лише з невеликою ймовірністю налагодження машинобудівного або машиноремонтного виробництва.

Дослідження трансформації рентоорієнтованих підприємств у 2005 р. та протягом наступних періодів засвідчує позитивні зміни відносно налагодження виробничих процесів у своїй діяльності, що є результатом значних зусиль та випробувань (рис. 44).

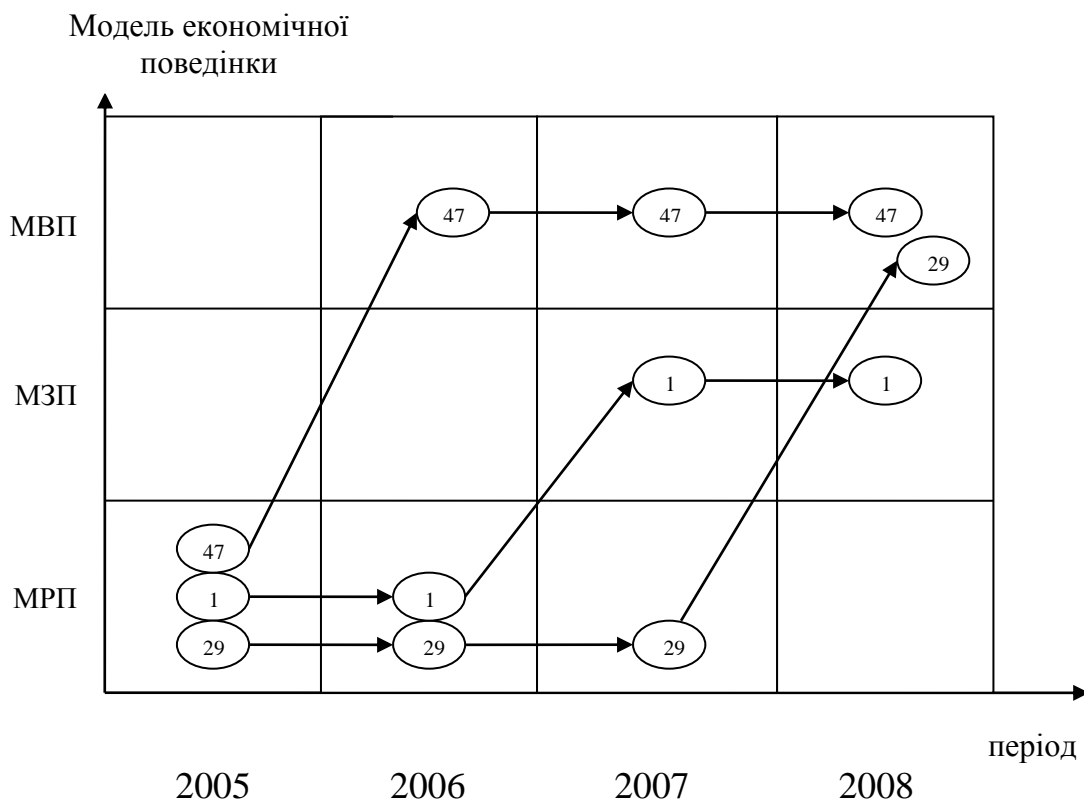


Рис. 44. Трансформація підприємств, об'єктів дослідження рентоорієнтованої поведінки, у матриці «модель економічної поведінки–час (2002–2008 рр.)» (в кружках – номер підприємств з табл. 22) (сформовано автором з даних табл. 22 і додатка П)

З огляду на зазначене достатньо позитивним є зміна рентоорієнтованої поведінки ВАТ «Хмільниксільмаш» на змішану та відновлення розробки і виробництва навісних машин для внесення мінеральних добрив, агрегатів для швидкісного обробітку ґрунту та гнучких оберткових борін, які навішуються на плуги, дискові борони, культиватори та плоскорізи. Поступове налагодження продуктивної роботи цього

підприємства має неабияке значення для сільського господарства, адже впровадження гнучких обертових борін дає можливість за один прохід біологічно підготовляти ґрунт до посіву, завдяки чому значно економляться трудові та матеріальні ресурси, скорочується термін польових робіт. Водночас позитивним є також виробничоорієнтована поведінка ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агротехмаш»» у 2008 р., що пояснюється концентрацією діяльності на машиноремонтному виробництві, та Вінницького УВП «УТОС», яке з 2006 р. відновило виробництво побутових приладів, а саме, побутових кип'ятильників, електронасосів, електроплит, тенів, реле тиску та сільськогосподарського інвентаря. Окреслені тенденції є досить позитивними, але на жаль поодинокими.

Трансформація змішаної поведінки підприємств, об'єктів дослідження, є достатньо різноманітною (рис. 45). Насамперед відмітимо підприємства, які з 2006 р. переорієнтувались на виробничоорієнтовану поведінку: ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», ВАТ «Вінницький дослідний завод», Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство. Концентрація діяльності на виробничих процесах може вважатися позитивною і передбачати розвиток виробничого потенціалу за умови отримання відповідного прибутку, що спостерігається на останніх двох підприємствах. Відносно ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», то з 2006 р. спостерігається лише збиткове функціонування, що не може свідчити про ефективний виробничий розвиток.

Поряд із наведеним, доцільно відзначити концентрацію ВАТ «Брацлав» та ВАТ «Вінницький інструментальний завод» на виробництві в 2008 р., що є достатньо позитивним. Це обґрунтовано тим, що ВАТ «Брацлав» є потужним підприємством, яке випускає сучасне доїльне обладнання для різних схем утримання і доїння корів, стійлове обладнання та засоби малої механізації, а ВАТ «Вінницький інструментальний завод» виготовляє для потреб сільського господарства близько двадцяти найменувань запасних частин і вузлів, а також бурякорізальні ножі, якими користуються усі цукрові заводи України [304, с. 63].

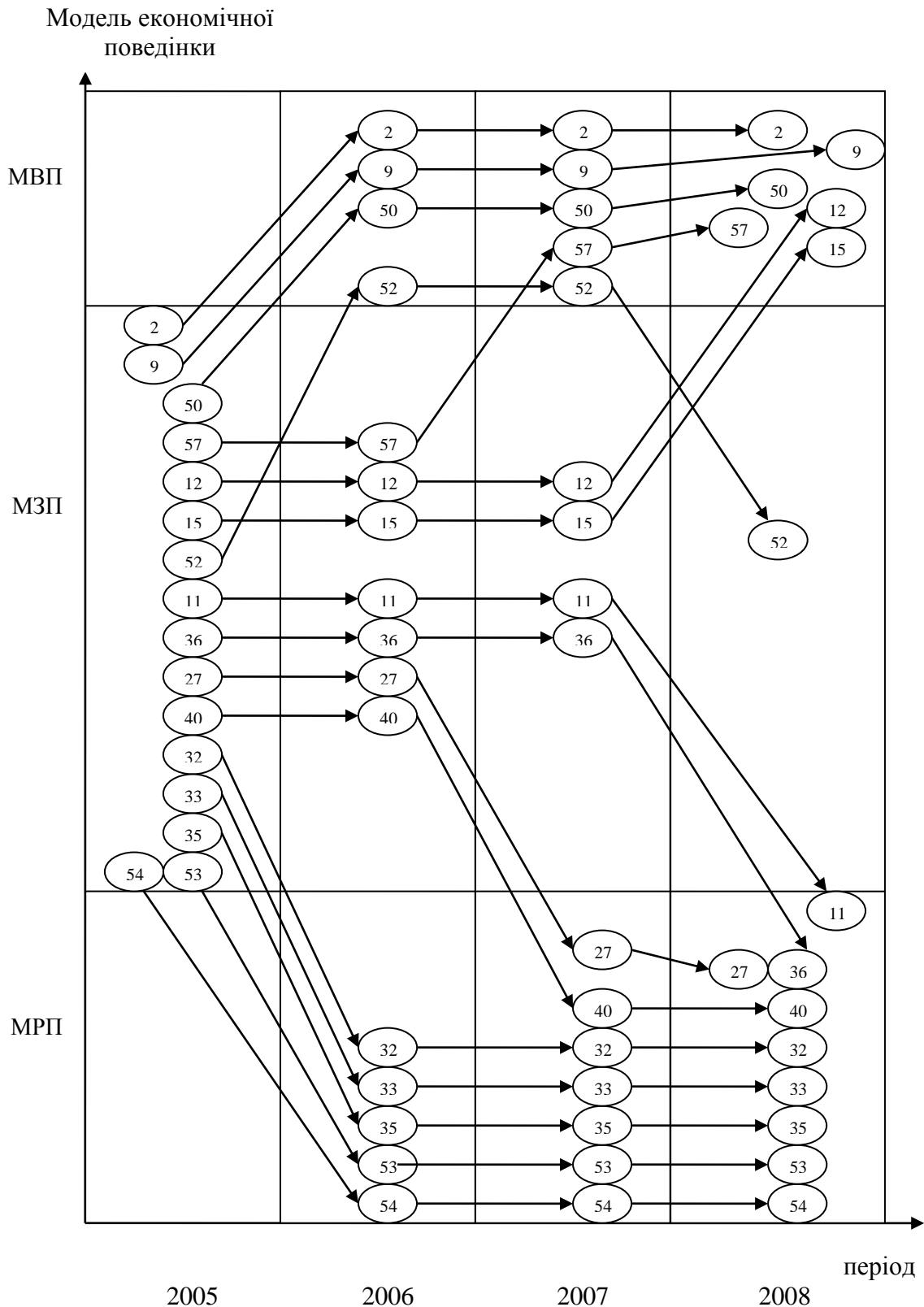


Рис. 45. Трансформація підприємств, об'єктів дослідження змішаної поведінки, у матриці «модель економічної поведінки–час (2002-2008рр.)» (в кружках – номер підприємств з табл. 22) (сформовано автором з даних табл. 22 і додатка II)

ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад», здійснюючи пошук більш ефективних видів діяльності, в 2008 р. для збільшення фінансового результату все ж таки повернулося до змішаної економічної поведінки. Це забезпечило збільшення прибутку на 600 %. На ДП «Вінницький авіаційний завод» з 2007 р. також спостерігається більш потужне налагодження машиноремонтного виробництва (ремонт і сервісне обслуговування легкомоторної авіаційної техніки: літаків АН–2 і ЯК–18Т, ЯК–52, гелікоптерів КА–26, Мі–2, їх агрегатів, а також допоміжної силової установки РУ 19А–300), проте із одночасним отриманням збитків. Крім цього, колектив заводу скаржиться на місцеву владу відносно збільшення за останні 2 роки (2008–2009 рр.) податків на землю, яку використовує підприємство, більш ніж в п'ять разів, що складає 1,2 млн. грн. (раніше податки були в межах 250 тис. грн.). Це призвело до того, що техніка, яка ремонтується на заводі, має роздрібну ціну в 1,5 раза більшу, ніж на таких же підприємствах в Росії [306, с. 8]. В результат цього обсяг робіт різко скорочується, що може призвести підприємство до банкрутства. В цьому випадку місцева влада за рахунок своїх владних повноважень стала рушійною силою можливого руйнування ДП «Вінницький авіаційний завод».

Однозначно негативним і безперспективним є перехід підприємств на модель рентоорієнтованої поведінки. Зокрема, це стосується підприємств сільськогосподарського машинобудування (ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод», ВАТ «Агромашкомплект», ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»), приладобудування (ВАТ «Термінал», ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод») та автомобільної промисловості (ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»). Відтак, вже в 2009 р. деякі підприємства вийшли із машинобудівного комплексу: економічна діяльність ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»» переорієнтувався з автомобільної промисловості на вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв, а ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»» – із сільськогосподарського машинобудування на видобування каменю для будівництва, оброблення декоративного та буді-

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

Трансформація виробничоорієнтованої поведінки підприємств, об'єктів дослідження, свідчить про послаблення виробничих функцій та перехід або до змішаної, або рентоорієнтованої поведінки (рис. 46). Достатньо неоднозначним є перехід лише в 2008 р. до змішаної поведінки таких підприємств як: ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)» та ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання», адже Турбівський машинобудівний завод виготовляє та поставляє модифікований ряд сміттєвозів в країни СНД, Балтії, Західної Європи, а ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання» є виробником транспортногo устаткування протягом багатьох років. Отже, вважаємо, що це є тимчасовим з метою покращення фінансових результатів. Перехід підприємств сільськогосподарського машинобудування (ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод», ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»») до змішаної поведінки є зайвим підтвердженням проблем, що є у цій галузі. Типових проблем зазнали підприємства ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»», яке є сучасним підприємством залізничного транспорту, що здійснює капітальний ремонт пасажирських вагонів всіх систем, в тому числі з кондиціонерами виробництва Німеччини, вагонів СВ, ресторанів та інших спецвагонів; капітальний ремонт дизель-поїздів Д1 угорського виробництва; ремонт і нове формування колісних пар, в тому числі з редукторами і заміною банда-

жів; та АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»», яке здійснює монтаж та встановлення медичного, хірургічного та ортопедичного устаткування. Очевидно, як і вищезазначені підприємства, наведені об'єкти дослідження, не зменшуючи виробничих потужностей, урізноманітнили діяльність за рахунок надання послуг у оптовій торгівлі, здавання під найм автомобілів та інших послуг з метою підвищення фінансових результатів.

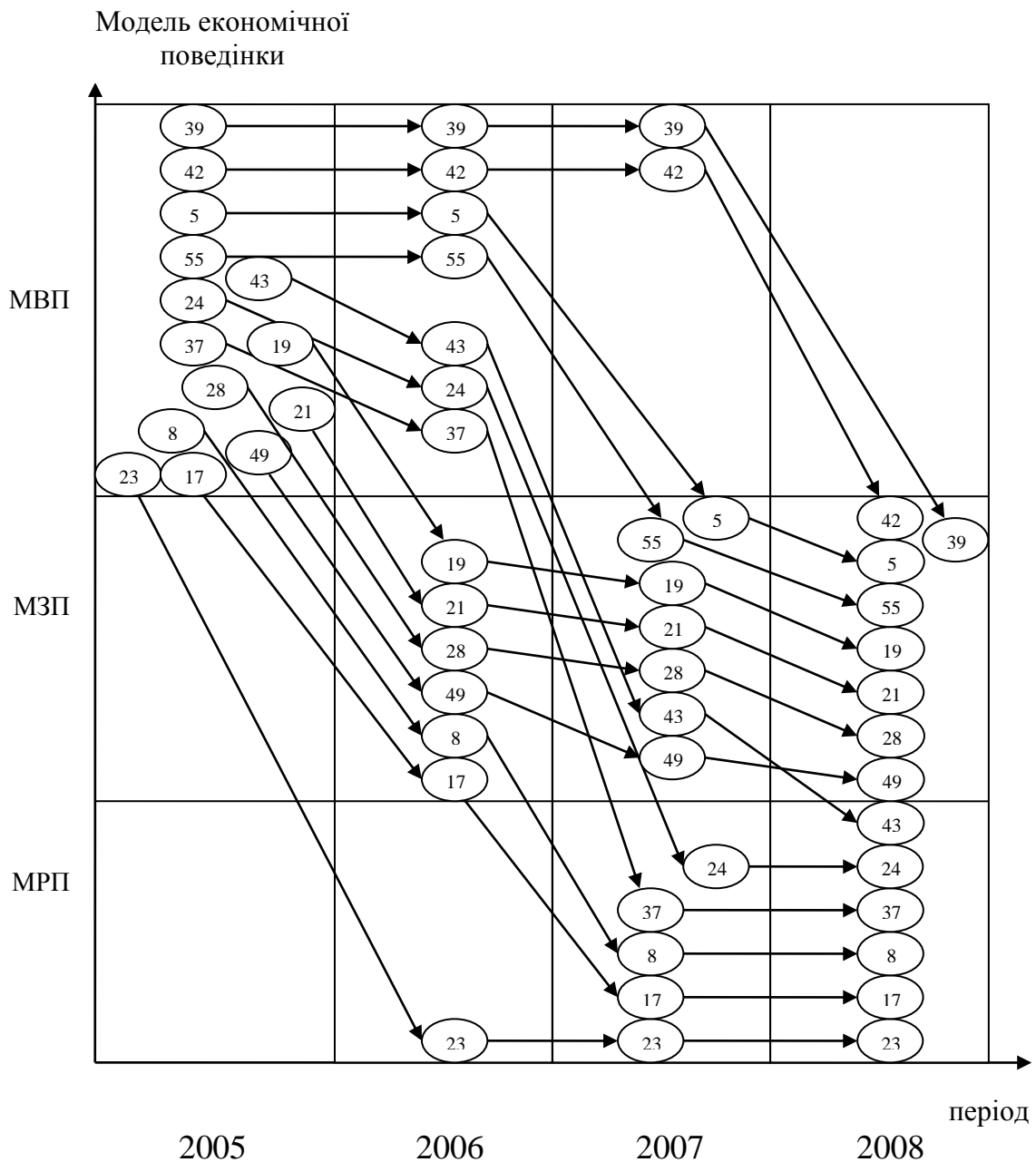


Рис. 46. Трансформація підприємств, об'єктів дослідження виробничоорієнтованої поведінки, у матриці «модель економічної поведінки–час (2002-2008 рр.)» (в кружках – номер підприємств з табл. 22) (сформовано автором з даних табл. 22 і додатка II)

Окреслені висновки щодо існування найбільших проблем у розвитку сільськогосподарського машинобудування та приладобудування у вищенаведених дослідженнях додатково підтверджуються переходом виробничоорієнтованих підприємств до рентоорієнтованих саме у сільськогосподарському машинобудуванні (ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів», ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»», ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»») та приладобудуванні (ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»). Відтак, ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»» більш сконцентрувало свою діяльність на роздрібній торгівлі залізними виробами, фарбами та склом; ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»» – на вирощуванні зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва; ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»» та ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»» – на наданні послуг у рослинництві; ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод» – на оптовій торгівлі верстатами та ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» – на оптовій і роздрібній торгівлі. Як наслідок, в 2009 р. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»» та ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»» вийшли із галузі сільськогосподарського машинобудування і переорієнтувались на сільське господарство. Найбільш негативними є зміни в економічній поведінці ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів», як одного з провідних підприємств області, який випускав широкий вибір насосів НШ, гідроциліндрів, рукавів високого тиску та експортував продукцію у 20 країн світу. Зменшивши чисельність працівників на 97,51 % та вартість основних засобів на 75,22 % протягом 2002–2008 рр. (див. додаток И) підприємство майже зупинило виробництво. Поряд із цим, власники контрольного пакета акцій поза інтересами акціонерів та трудового колективу, з метою розкрадання майна перевели основні активи на створенні підприємства ЗАТ «Вінницький агрегатний завод» та ЗАТ «Завод «Силові циліндри»», де в кожному з них кількість працівників складає 2 особи [307]. Водночас, ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» перереєстрований у ТОВ «Тор-

говий дім «Вінницький агрегатний завод»», де в основному здійснюється торгівельна діяльність.

Відтак, проведене ґрунтовне відслідковування змін у моделях економічної поведінки підприємств – об’єктів дослідження – протягом 2002–2008 рр. дозволило об’єднати підприємства у 2 групи:

I група: підприємства з незмінною поведінкою:

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

II група: підприємства із зміною 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. 47).

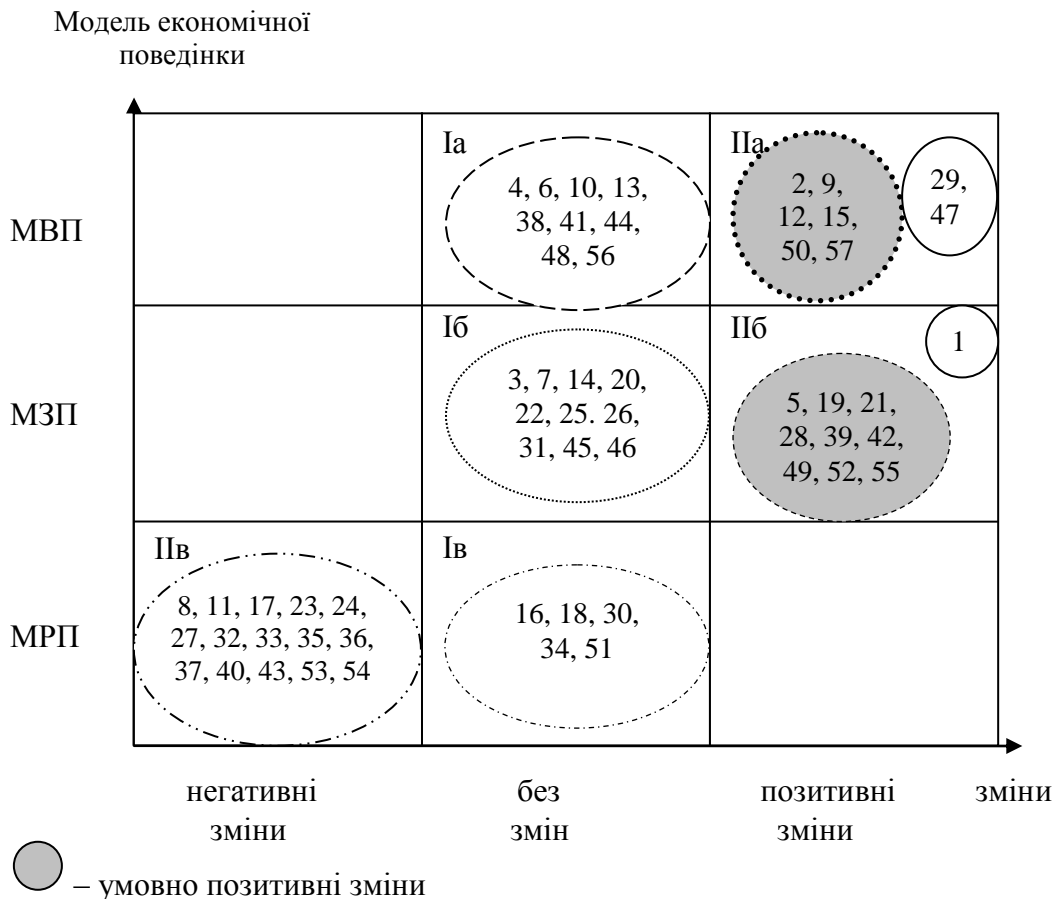


Рис. 47. Групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» (в кружках – номер підприємств з табл. 22) (розроблено автором з даних табл. 23 і рис. 44–46)

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 *Iа* і *Iб* є найбільш усталеними, але щодо ефективності їх функціонування необхідне додаткове дослідження. Відносно груп підприємств *IIа* і *IIб*, характер змін яких відзначений як умовно позитивний, то це обгрунтовано тим, що функціонування підприємства за моделлю виробничоорієнтованої або змішаної поведінки не гарантує ефективності. Проте найбільш позитивно характеризуються зміни підприємств групи *IIа* і *IIб*, що не відображені в контексті умовного позитиву, адже перехід ВАТ «Хмільниксільмаш» від рентоорієнтованої до змішаної поведінки та ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» і Вінницьке УВП «УТОС» до виробничоорієнтованої поведінки є потужним поштовхом до подальшого ефективного розвитку в галузі машинобудування.

4.4. Концептуальні аспекти управління економічною поведінкою машинобудівних підприємств

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

Враховуючи комплексність та інтегрованість загального фінансового результату (фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування), максимізація якого є одним з основних критеріїв успішного функціонування багатьох підприємств, проведемо дослідження управління економічною поведінкою під впливом динаміки цього показника (табл. 24).

Відслідковування змін в економічній поведінці підприємств засвідчило, що із 57 досліджуваних машинобудівних підприємств 30 підп-

приємств (52,63 %) дійсно переорієнтувались на іншу модель економічної поведінки (рис. 48).

Таблиця 24

Оцінювання відносної динаміки загального фінансового результату підприємств *

Підприємство	Темпи приросту загального фінансового результату					
	2002– 2003 рр.	2003– 2004 рр.	2004– 2005 рр.	2005– 2006 рр.	2006– 2007 рр.	2007– 2008 рр.
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	–38,43	–16,04	–69,88	207,88	163,32	–85,58
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	–94,08	–	310,34	–	–	–
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	190,48	–	–	161,41	–30,24	–9,42
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	147,43	–	–	–	–	105,93
5. ВАТ «Ладизинський ремонтно-механічний завод»	109,98	–	–	–	–	–
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	34570,0	188,42	79,73	28,45	–25,12	44,19
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	–40,13	214,27	252,93	–58,50	175,74	100,35
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	146,40	–68,19	–	–	3366,02	–35,54
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	315,79	134,79	–35,77	224,50	30,26	–93,83
10. ТОВ НВП «АСТОК»	42,11	2,88	–29,88	14,94	3,06	–7,47
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	–	–	116,64	–	105,03	–
12. ВАТ «Брацлав»	–	319,31	65,44	–64,05	117,82	525,89
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	–	684,22	–75,59	350,94	78,65	–52,10
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова»	–	–	–	–	–	–
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	142,11	–	–	133,91	2398,95	–
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агротмаш»	–	–	–	–	–	–
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	–	–	–	–	–	–
18. ВАТ «Уланівський Агротмаш»	108,99	–90,35	–	108,53	72,02	–
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агро-	–	–	–	–	–	–

маш»»						
-------	--	--	--	--	--	--

Продовження табл. 24

Підприємство	Темпи приросту загального фінансового результату					
	2002– 2003 рр.	2003– 2004 рр.	2004– 2005 рр.	2005– 2006 рр.	2006– 2007 рр.	2007– 2008 рр.
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	2582,11	–92,29
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	118,14	88,51	–81,57	–95,16	252,94	2850,0
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	–89,39	159,57	770,49	–	185,44	30,98
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	–	104,67	–	–	102,31	337,5
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	170,79	–44,81	–86,47	255,56	–81,25	–
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	100,0	–	100,0	–98,21	15,0	–
27. ВАТ «Агромашкомплект»	–	407,14	–	–	–	–
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	47300,0	–	–	–	–	–
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	389,01
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	19,27	–	–	310,41	498,62	–
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	407,14	–	–
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	–	130,99	–	–	–	–

Продовження табл. 24

Підприємство	Темпи приросту загального фінансового результату					
	2002– 2003 рр.	2003– 2004	2004– 2005 рр.	2005– 2006 рр.	2006– 2007 рр.	2007– 2008 рр.

		рр.				
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	–	–	–	–	–	–
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	створ. в 2003 р.	–	–	–	–	–
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	13,91	–55,23	4022,08	–32,48	87,68	–75,63
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	–	–	–	–	–	–
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	21,09	228,71	20,84	–17,28	–82,48	884,23
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	–	–	426,34	–	114,98	–
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	–	–	–	–	–	–
44. ДП «Вінницятрансприлад»	24,65	33,75	8,32	15,68	–6,98	–3,79
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	164,77	–12,45	–	73675,0	–3,02	–
46. ВАТ «Маяк»	–	–	250,79	585,47	–80,23	–43,10
47. Вінницьке УВП «УТОС»	12,93	23,92	–79,62	18,76	5,32	–9,98
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	285,14	–63,26	–41,96	–	133,92	–53,21
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	–37,59	3,87	286,17	–44,01	27,18	155,32

Продовження табл. 24

Підприємство	Темпи приросту загального фінансового результату					
	2002–2003 рр.	2003–2004 рр.	2004–2005 рр.	2005–2006 рр.	2006–2007 рр.	2007–2008 рр.
50. Вінницьке казенне експе-						

риментальне протезно-ортопедичне підприємство	6,78	4,27	0,79	21,41	0,94	-4,77
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	-	6400,0	-70,57	48,13	-	-
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	-	-	-	337,66	-73,77	600,0
53. ВАТ «Термінал»	-	-	-	-	-	-
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	-	-	-	-	-	633,01
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	7,85	-84,83	236,78	-79,60	194,31	-84,20
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	-65,34	-48,17	260,18	-78,38	1715,91	10,26
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	-	129,28	109,64	545,29	-	-

*Примітка. * – розраховано автором з даних додатка ІІ*

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

Дослідження решти 27 підприємств (47,36 %) відображує цілком зрозумілу зміну економічної поведінки під впливом визначеної динаміки фінансового результату. Відтак, збільшення прибутку забезпечило можливість підприємствам переорієнтувати розвиток із моделі змішаної поведінки до виробничоорієнтованої (5 підприємств) та з рентоорієнтованої до виробничоорієнтованої (1 підприємство). Водночас зменшення фінансового результату сприяло зміні поведінки 8 підприємств з виробничої до змішаної, 5 підприємств – з виробничоорієнтованої до рентоорієнтованої та 8 підприємств – із змішаної до рентоорієнтованої. Представлене надає можливість констатувати, що відзначена на рис. 47 трансформація виробничоорієнтованої поведін-

ки до змішаної є дійсно умовно позитивною, адже це є наслідком зменшення прибутку та необхідністю розвивати інші види діяльності.

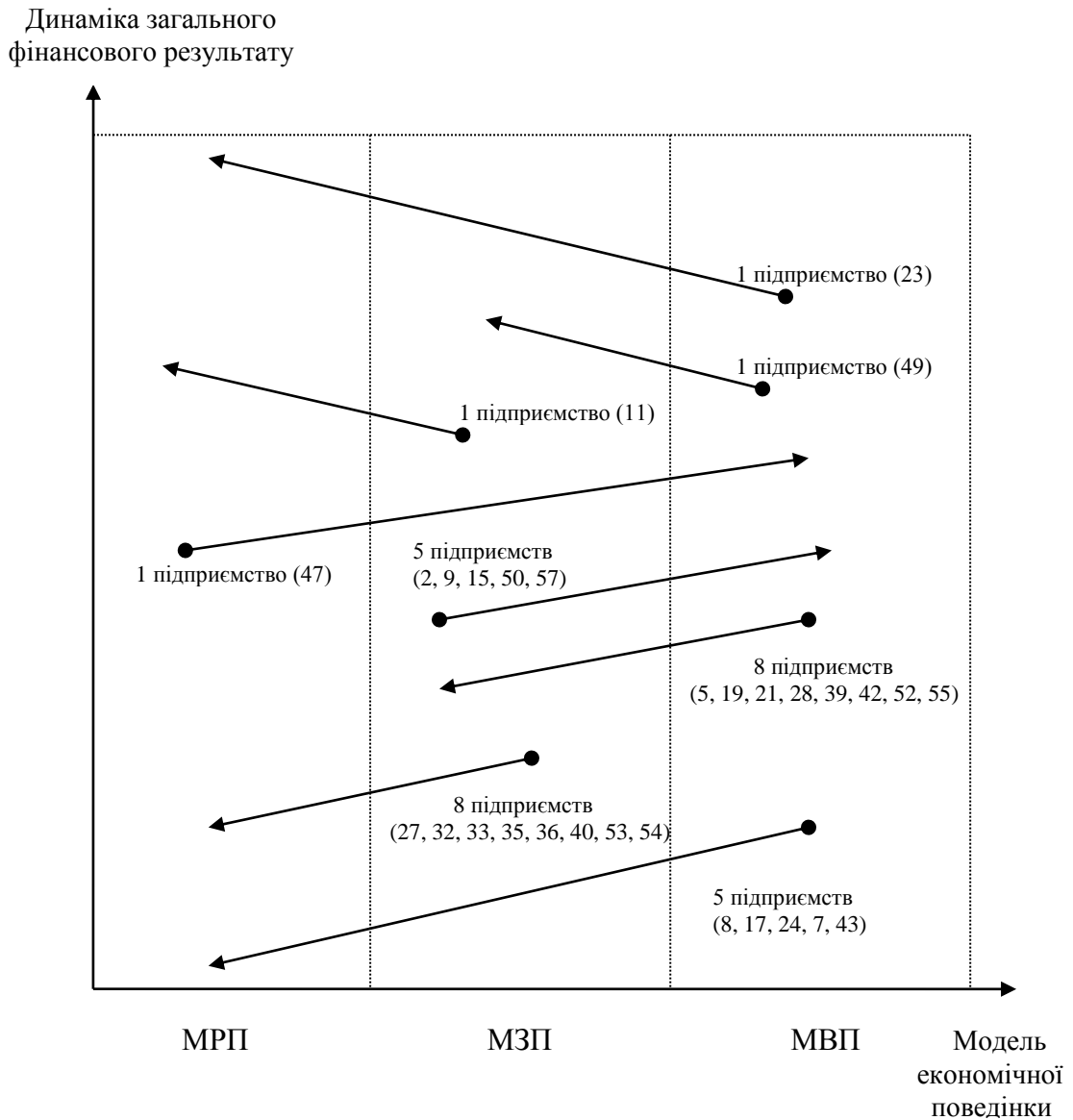


Рис. 48. Управління економічною поведінкою підприємств – об’єктів дослідження – з позиції динаміки фінансового результату (номер підприємств з табл. 22) (власні дослідження автора)

З огляду на проведені дослідження є очевидним, що фінансовий результат далеко не завжди (в даному випадку лише в 47,36 %) є критерієм управління економічною поведінкою підприємств. Зокрема на

інших підприємствах при будь-яких змінах прибутку (зменшенні, збільшенні, відсутності) модель економічної поведінки є незмінною. Відтак, управління економічною поведінкою підприємства передбачає врахування та оптимальне поєднання усіх детермінант впливу на економічну поведінку підприємств, розкритих у п. 3.1–3.4 монографії.

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

Такий вплив логічно повинен мати за мету зміну існуючого на цей момент стану підприємства з огляду на те, що такий стан за певними критеріями визнано як недостатньо ефективний, та переведення підприємства до іншого – більш ефективного – стану. Як вже зазначалося, концептуально різний стан підприємства обумовлений різними моделями та типами економічної поведінки, що у підсумку реалізовується у тому чи іншому стані ефективності підприємства. Визнання (формалізація, кількісна ідентифікація) більш ефективного стану опирається на ідею існування т. з. стану *«ідеального підприємства»* (в авторському трактуванні цього терміна). Параметри ідеального стану асоціюється автором із змістом і якісним вираженням чіткого переліку функцій підприємства у сукупності різнобічних кількісних показників соціально-економічного змісту, що відображає найбільш ефективний стан підприємства.

Гіпотеза досліджень будувалася на тому, що мета наближення до стану (параметрів, показників) такого ідеального підприємства визначає вектор і зміст управлінського впливу, тоді як останній асоціюється

із зміною параметрів і показників функціонування підприємства; звідси ефективність управління поведінкою підприємства пов'язується із співвідношенням між зусиллями на зміну стану підприємства до отриманих результатів – нового стану підприємства, а також порівняння останнього із очікуваним (заданим) станом підприємства та його ідеальними параметрами.

Для вирішення поставленої задачі задамо такі умови (графічно подібна інтерпретація показана на рис. 49):

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

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

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

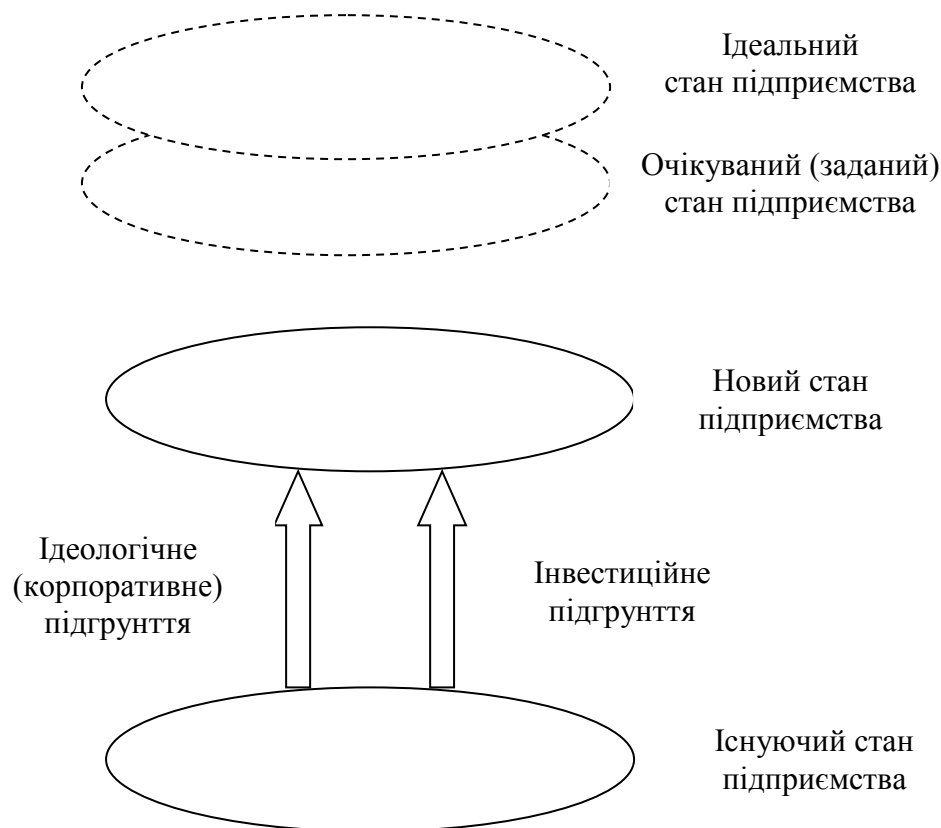


Рис. 49. Концептуальне трактування задачі з управління економічною поведінкою репрезентативного підприємства (власні дослідження автора)

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

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

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

2. *Визначення ідеального та бажаного (заданого) стану підприємства (мети змін).* Передбачає визначення функцій і параметрів підприємства після реалізації відповідної стратегії змін, узагальнених у новій моделі поведінки підприємства; потребує також визначення ідеологічно прийняттого стану, реально досягнутого в результаті змін (т. з. «мінімуму економічно виправданих позитивних змін»), де

приймається з умови, що реально досягнутий стан буде (може) відрізнятися відповідно від ідеального і заданого.

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

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

Вважаємо за необхідне поглибити розкриття змісту визначених етапів. Так, при аналізі сутності сучасного підприємства, концептуального оцінювання наявного та оптимізованого стану дотримуємося функціонального підходу, розкритого Г. Клейнером [60]. Відповідно будь-яке підприємство розглядається через призму універсального набору різномістовних функцій. Отже, практично кожне підприємство здійснює поліфункціональну і різносуб'єктну діяльність, забезпечуючи взаємозв'язки із широким колом економічних агентів і їх інституціональних груп. У контексті окресленого підходу автором наведено власний варіант переліку таких функцій (рис. 50) та відповідне трактування функцій.

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

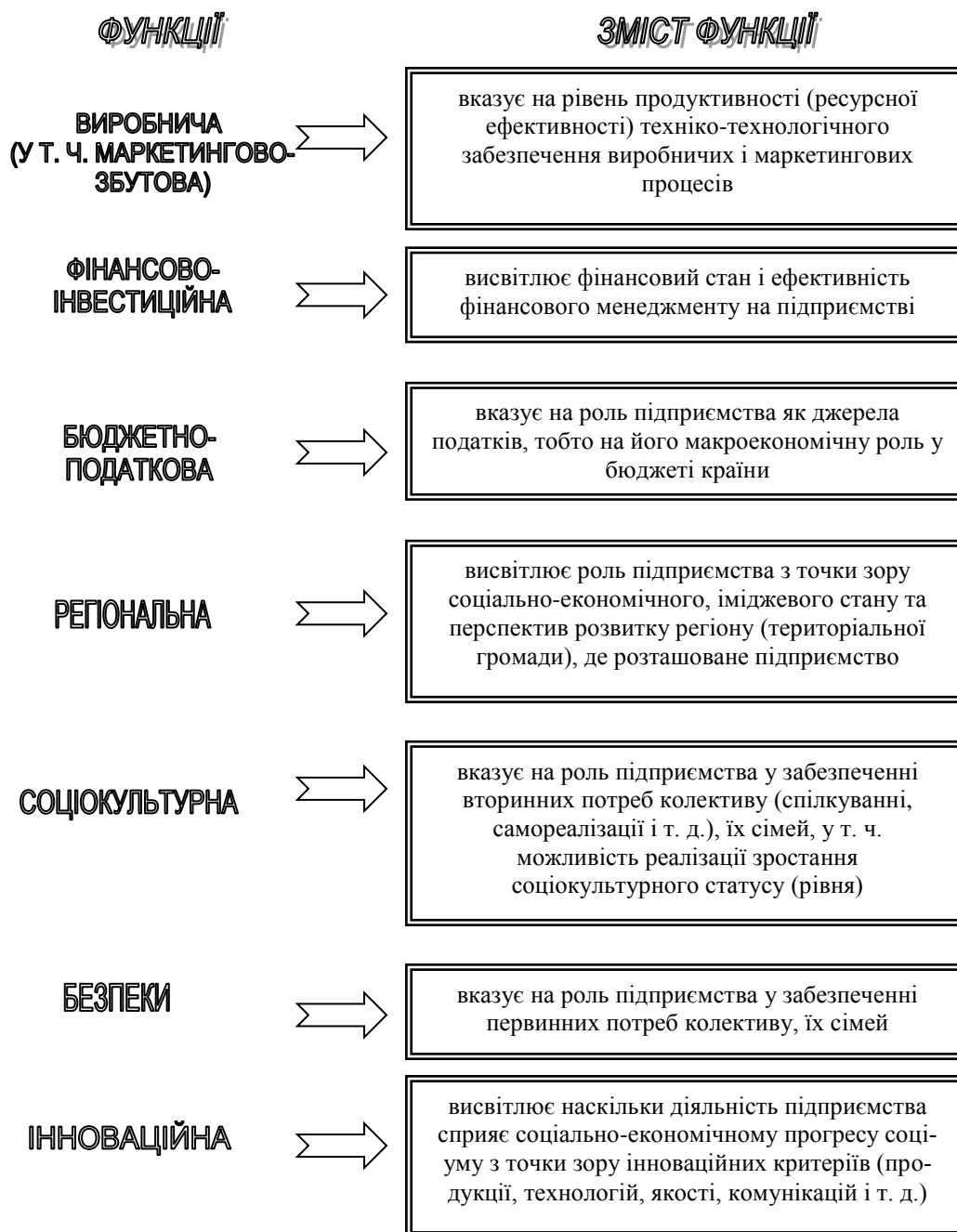


Рис. 50. Детермінантні функції сучасного підприємства (авторська інтерпретація [60, 107,112])

На думку автора, доцільним є введення 6-бальної шкали оцінювання із такими значеннями («0 – повна відсутність функції» (в ряді випадків, як переконалися, це має місце), «1 – дуже низька», «2 – низька», «3 – середня», «4 – висока», «5 – дуже висока»). Такі лінгвістичні трактування можуть, безумовно, мати і кількісні значення, що потре-

бує додаткового відповідного дослідження. Вважаємо також, що не слід враховувати відмінності щодо важливості зазначених функцій насамперед виходячи із того, що в різних умовах (за різних управлінських задач) пріоритети цілей і, відповідно, функцій можуть різнитися, що ускладнює однозначне трактування процесу оцінювання і самих оцінок. Проте це питання заслуговує на окреме дослідження у згаданому аспекті.

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

В табл. 25 наведено результати оцінювання функцій на прикладі підприємств – об'єктів дослідження. Ідеальне підприємство характеризується найвищими оцінками щодо всіх без винятку функцій.

Безумовно, конкретний управлінський проект (якщо такий є реалістичним) не може прийняти за ціль досягнення максимальних значень всіх функцій одночасно. Ідеальний стан може розглядатися як віддалена перспектива, актуальна для всіх суб'єктів, що діють реально. Тому у кожному конкретному випадку мова повинна йти про чітке визначення дерева «завдань і відповідних пріоритетів», що означає реалізацію наступного етапу вирішення задачі.

Таблиця 25

Оцінювання функцій машинобудівних підприємств різних моделей економічної поведінки*

Функції	Підприємства із рентоорієнтованою поведінкою**	Підприємства із виробничоорієнтованою поведінкою***	Підприємства із змішаною поведінкою****
Виробнича	0,03	2,75	2,10
Фінансово-інвестиційна	2,70	3,50	3,70
Бюджетно-податкова	2,30	2,85	2,90
Регіональна	1,80	3,90	3,75
Соціокультурна	1,05	3,50	3,20

Функції	Підприємства із рентоорієнтованою поведінкою**	Підприємства із виробничоорієнтованою поведінкою***	Підприємства із змішаною поведінкою****
Безпеки	0,04	3,10	2,80
Інноваційна	0,03	3,15	3,00
Всього	7,95	22,75	21,45

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

Враховуючи специфіку машинобудівних підприємств, яка полягає у пріоритеті саме виробничої функції та у необхідному нарощенні виробничого капіталу і оптимальному використанні виробничого потенціалу, вважаємо, що відповідне «дерево пріоритетів і завдань» для цього випадку відображено на рис. 51. При цьому, вочевидь, існує чітка спрямованість до зміни окремих функцій як основного (головного) вектора процесу змін, а зміни інших відбуваються опосередковано.

Слід зазначити, що ієрархічність пріоритетів і завдань логічно впливає із представлення сучасного репрезентативного підприємства за системно-інтеграційною теорією, що розкрито у п. 2.2 цієї монографії (див. рис. 14). За цим підходом виділено 2 складові підприємства: інституціональний базис та функціональні фактори підприємства. Звідси зміна інституціонального базису підприємства може відбуватися у тривалому періоді, тоді як функціональні фактори, як похідні, є відносно легко змінними факторами. Яруси є функціональними у тому розумінні, що відповідають кожному процесу формування/створення певних елементів внутрішнього простору підприємства: ментальний ярус – модифікації мислення учасників підприємства, культурний – корпоративній культурі, інституціональний – системі внутрішньорга-

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

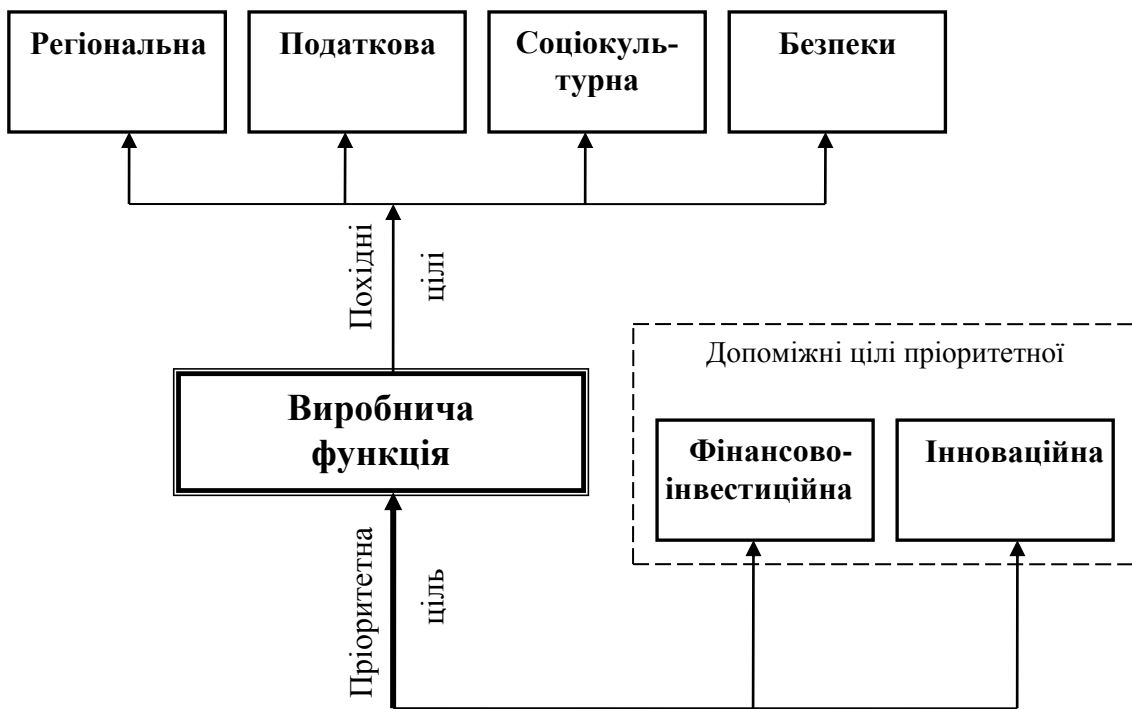


Рис. 51. «Дерево пріоритетів і завдань» репрезентативного машинобудівного підприємства (власні дослідження автора та інтерпретація [60, 107,112])

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

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

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

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

Таким чином, управління економічною поведінкою підприємства органічно побудоване на основі трансформації інституціонального середовища репрезентативного підприємства, що виявляється у таких заходах:

1. Формування ідеології змін корпоративного рівня, тобто з врахуванням інтересів всіх груп економічних агентів підприємства.
2. Створення системи стратегічного планування та управління в рамках такої трансформації на основі відповідного набору функцій підприємства і вектора змін всіх його компонентів як основи видозміни поведінки підприємства.
3. Забезпечення ефективного інвестиційного процесу змін і системи розподілу економічної влади на підприємстві.

Системне та ґрунтовне дослідження розвитку машинобудівного комплексу України засвідчило про зниження інноваційної активності, відсутність державної підтримки, повільний розвиток підгалузей машинобудування, значний обсяг виробництва в тіньовому секторі, низький рівень рентабельності, недостатність власних коштів для фінансування власної діяльності, незначні темпи зростання заробітної пла-

ти, скорочення та руйнування соціальної інфраструктури, що приводить до скорочення матеріальної вмотивованості. Перераховані недоліки призводять до погіршення матеріально-технічної забезпеченості, підвищення зношеності основних засобів та скорочення кількості працівників.

На основі отриманих результатів щодо стану, факторів впливу та тенденцій зміни показників діяльності машинобудування України сформовано композиційну модель його розвитку, яка відображає узагальнені автором чотири етапи формування вітчизняного машинобудівного комплексу: трансформаційної кризи, адаптації, відродження та комплексної кризи. Кожен етап характеризується відповідними тенденціями, певними рисами та особливостями, виявленими в процесі ґрунтовного оцінювання машинобудівної промисловості. Водночас, як виявлено, стан та розвиток машинобудівного комплексу Вінниччини достатньо тісно переплітається із тенденціями розвитку машинобудування в Україні.

Представлено простір небезпеки функціонування машинобудівних підприємств Вінниччини (масив об'єктів дослідження – 57 машинобудівних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, які охоплюють усі галузі машинобудівного комплексу області) як результат здійсненого комплексного аналізу діяльності окреслених підприємств в розрізі оцінювання фінансових результатів, в т. ч. кількісної та якісної оцінки якості прибутку; майнового стану, фінансового стану та відповідності тенденціям ефективного розвитку. Отримані дані свідчать про відсутність жодного машинобудівного підприємства, розвиток якого за 2002–2008 рр. відповідав би ефективному, попри це, ще й 71,93 % підприємств взагалі не відповідають принципу ефективного функціонування. Водночас спостерігається значне переважання підприємств з негативними змінами над позитивними щодо динаміки чисельності, фінансових результатів, зношеності основних засобів підприємств. Відтак, відмічається зменшення прибутку від основної діяльності (як основного критерію ефективності виробничого процесу) на 56,14 % підприємств; зменшення чисельності працівників – на 78,95 % підприємств; збільшення зношеності основних засобів – на 73,68 %. Як наслідок, в 2008 р. незадовільний фінансовий стан притаманний 47,37 % підприємств; неприйнятна якість прибутковості – 63,16 % підприємств; чисельність менше 50 працівників спостеріга-

ється на 49,12 % підприємств та 54,39 % підприємств мають в наявності основні засоби, які зношені більше, ніж на 60 %. Представлені результати переконують, що функціонування та розвиток машинобудівних підприємств, зокрема Вінницької області, перебуває в значній небезпеці, адже більшість підприємств знаходиться в стані виживання або інертного існування

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

Проведено групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» в результаті відслідковування трансформації моделей економічної поведінки, оцінювання їх динамічності або усталеності протягом 2002–2008 рр. Сформовано дві групи підприємств: перша група – підприємства з незмінною поведінкою: виробничоорієнтованою (*Ia*), змішаною (*Iб*), рентоорієнтованою (*Iв*); друга група – підприємства із зміною поведінкою: підприємства, які змінили модель поведінки на виробничоорієнтовану поведінку (*IIa*); підприємства, які змінили модель поведінки на змішану поведінку (*IIб*); підприємства, які змінили модель поведінки на рентоорієнтовану поведінку (*IIв*). Оцінюючи сформовані групи, слід відзначити, що найбільш загрозливими є групи *Iв* та *IIв*, адже підприємства цих груп або виходять із машинобудівної галузі, або в основному займаються не виробничою діяльністю. Групи підприємств *Ia* і *Iб* є найбільш усталеними,

але щодо ефективності їх функціонування необхідне додаткове дослідження. Відносно груп підприємств *IIa* і *IIб*, характер змін яких відзначений як умовно позитивний, то це обгрунтовано тим, що функціонування підприємства за моделлю виробничоорієнтованої або змішаної поведінки не гарантує ефективності. Проте найбільш позитивно характеризуються зміни підприємств групи *IIa* і *IIб*, що не відображені в контексті умовного позитиву, адже перехід ВАТ «Хмільниксільмаш» від рентоорієнтованої до змішаної поведінки та ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» і Вінницьке УВП «УТОС» до виробничоорієнтованої поведінки є потужним поштовхом до подальшого ефективного розвитку в галузі машинобудування.

Розроблено концептуальні аспекти управління економічною поведінкою підприємств, які передбачають забезпечення цілеспрямованого впливу на функціональну діяльність окремих підсистем підприємства з боку більш високої ланки менеджменту у мережі відповідної ієрархічної системи розподілу влади. Таким чином, ключовими елементами у запропонованому є: цілеспрямованість впливу (тобто існування чітко визначеної і обгрунтованої різнобічної мети), наявність функцій як критеріальних, оцінювальних індикаторів стану підприємства та мети управління; особливість постановки управлінської задачі, яка полягає у визнанні ієрархії управління та розподілу влади на рівні підприємства. Відтак, управління економічною поведінкою підприємства полягає у таких заходах: формування ідеології змін корпоративного рівня, тобто з врахуванням інтересів всіх груп економічних агентів підприємства; створення системи стратегічного планування та управління в рамках трансформації інституціонального середовища репрезентативного підприємства на основі відповідного набору функцій підприємства і вектора змін всіх його компонентів як основи видозміни поведінки підприємства; забезпечення ефективного інвестиційного процесу змін і системи розподілу економічної влади на підприємстві.

Результати проведеного дослідження, що відображають основні положення у цьому розділі, опубліковані у працях автора [308–312].

ВИСНОВКИ

Монографія спрямована на вирішення актуальної наукової проблеми – розроблення та обґрунтування теоретико-методологічних, методичних та практичних положень щодо економічної поведінки машинобудівних підприємств – з огляду на складність та непередбачуваність функціонування вітчизняних підприємств за умов перманентної нестабільності. Проведене наукове дослідження дозволяє відокремити певні висновки науково-теоретичного, методичного, концептуального та практичного характеру:

1. 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 закономірних 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.

2. 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.

3. 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.

4. Визначено спектр варіацій та типів економічної поведінки в результаті проведеного наукового пошуку, який не відображає усю різноманітність дій та діяльності сучасних підприємств, оскільки в основному акцентує увагу на соціальному, психологічному, моральному та культурному аспектах поведінки підприємств і не дозволяє пояснити реальні процеси, що відбуваються з вітчизняними підприємствами, особливо на постприватизаційному етапі їх розвитку. Відтак, з урахуванням особливостей економічної поведінки підприємств в сучасних умовах, зокрема, посиленням впливу ринкових умов, загостренням конкуренції, підвищенням рівня невизначеності та змін, а також неоднозначними і мало прогнозованими тенденціями у світовій економіці, автором відокремлено такі класифікаційні ознаки: рівень ризику, вид ринкової форми, пріоритетність функціональної складової, стан та умови розвитку та ступінь реакції на зміни (успішність адаптації до нових умов). Відмітимо, що наведена класифікація відтворює охоплення такої класифікаційної ознаки, як стан та умови функціонування усіх решти ознак. Це вочевидь визначає її пріоритетність та першоче-

рговість, що в подальшому потребує більш детального обґрунтування та доведення.

5. Виявлено та обґрунтовано, 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.

6. Представлено авторську інтерпретацію впливу системи влади на економічну поведінку підприємства. Обґрунтовано, що положення підприємства в системі влади формується в результаті системи владних відносин на підприємстві (підприємство – система влади), зовнішнього кластеру влади над підприємством (підприємство – об'єкт влади) та владного потенціалу підприємства над зовнішнім середовищем (підприємство – суб'єкт влади). Положення підприємства в системі економічної влади беззаперечно здійснює вплив на формування цільової функції його економічної поведінки. Водночас цільова функція економічної поведінки підприємства формується як результат, поперше, внутрішньої структури влади на підприємстві і, по-друге, владних позицій підприємства в економічній системі, його становища як об'єкта та суб'єкта економічної влади.

7. Сформовано та обґрунтовано автором концепцію впливу управлінського фактора як домінуючого на економічну поведінку підприємства, яка висвітлює за яких умов та критеріїв впливу цього фактора на підприємстві може здійснюватись ефективна або ж неефективна економічна поведінка. Як виявлено, неефективна економічна поведінка підприємства є очевидною, якщо власник та менеджер не змотивовані до здійснення ефективної економічної поведінки. Здійснення

ефективної економічної поведінки підприємства передбачає перш за все наявність мотивації власника та менеджера до її здійснення. Водночас, при наявності у власника (за першої моделі) або менеджера (за другої моделі) рішучості, підприємливості, професійності та компетентності, ймовірність здійснення ефективної економічної поведінки набуває абсолютного характеру, а при відсутності – лише потенційну можливість її забезпечення. Варто зауважити: якщо управління здійснює рада засновників, то, беззаперечно, для здійснення ефективної економічної поведінки підприємства необхідним є узгодження їх інтересів.

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. На основі отриманих результатів щодо стану, факторів впливу та тенденцій зміни показників діяльності машинобудування України сформовано композиційну модель його розвитку, яка відображає узагальнені автором чотири етапи формування вітчизняного машинобудівного комплексу: трансформаційної кризи, адаптації, відродження та комплексної кризи. Кожен етап характеризується відповідними тенденціями, певними рисами та особливостями, виявленими в процесі ґрунтовного оцінювання машинобудівної промисловості. Водночас, як виявлено, стан та розвиток машинобудівного комплексу Вінниччини достатньо тісно переплітається із тенденціями розвитку машинобудування в Україні.

10. Представлено простір небезпеки функціонування машинобудівних підприємств Вінниччини (масив об'єктів дослідження – 57 машинобудівних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, які охоплюють усі галузі машинобудівного комплексу області) як результат здійсненого комплексного аналізу діяльності окреслених підприємств в розрізі оцінювання фінансових результатів,

в т. ч. кількісної та якісної оцінки якості прибутку; майнового стану, фінансового стану та відповідності тенденціям ефективного розвитку. Отримані дані свідчать про відсутність жодного машинобудівного підприємства, розвиток якого за 2002–2008 рр. відповідав би ефективному, попри це, ще й 71,93 % підприємств взагалі не відповідають принципу ефективного функціонування. Водночас спостерігається значне переважання підприємств з негативними змінами над позитивними щодо динаміки чисельності, фінансових результатів, зношеності основних засобів підприємств. Відтак, відмічається зменшення прибутку від основної діяльності (як основного критерію ефективності виробничого процесу) на 56,14 % підприємств; зменшення чисельності працівників – на 78,95 % підприємств; збільшення зношеності основних засобів – на 73,68 %. Як наслідок, в 2008 р. незадовільний фінансовий стан склався на 47,37 % підприємств; неприйнятна якість прибутковості – 63,16 % підприємств; чисельність менше 50 працівників спостерігається на 49,12 % підприємств та 54,39 % підприємств мають в наявності основні засоби, які зношені більше, ніж на 60 %. Представлені результати переконують, що функціонування та розвиток машинобудівних підприємств, зокрема Вінницької області, перебуває в значній небезпеці, адже більшість підприємств знаходиться в стані виживання або інертного існування

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

зменшення підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою – з 23 до 17 (на 26,09 %), зменшення підприємств із змішаною поведінкою – з 26 до 19 (на 23,08 %) та стрімке збільшення підприємств із рентиорієнтованою поведінкою – з 8 до 20 (на 150 %). Проведено групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» в результаті відслідковування трансформації моделей економічної поведінки, оцінювання їх динамічності або усталеності протягом 2002–2008 рр.

12. Розроблено концептуальні аспекти управління економічною поведінкою підприємств, які передбачають забезпечення цілеспрямованого впливу на функціональну діяльність окремих підсистем підприємства з боку більш високої ланки менеджменту у мережі відповідної ієрархічної системи розподілу влади. Таким чином, ключовими елементами у запропонованому є: цілеспрямованість впливу (тобто існування чітко визначеної і обґрунтованої різнобічної мети), наявність функцій як критеріальних, оцінювальних індикаторів стану підприємства та мети управління; особливість постановки управлінської задачі, яка полягає у визнанні ієрархії управління та розподілі влади на рівні підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Цехмістрова Г. С. Основи наукових досліджень : навч. посібник / Г. С. Цехмістрова. – К. : Видавничий дім «Слово», 2003. – 240 с.
2. Білуха М. Т. Основи наукових досліджень : підручник для студ. ВНЗ / М. Т. Білуха. – К. : Вища школа, 1997. – 271 с.
3. Шейко В. М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності : підручник / В. М. Шейко, П. М. Кушнарєнко. – К. : Знання–Прес, 2002. – 293 с.
4. Пилипчик М. І. Основи наукових досліджень : підручник / М. І. Пилипчик, А. С. Григорєва, В. В. Шостак. – К. : Знання, 2007. – 270 с.
5. Крушельницька О. В. Методологія та організація наукових досліджень : навчальний посібник / О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2009. – 206 с.
6. Лакатос І. Методологія дослідницьких програм: пер. с англ./ І. Лакатос. – М. : Издательство АСТ : НПП «Ермак», 2003. – 346 с.
7. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : закон України : офіц. текст від 17.01.2002 р. зі змінами та доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Про наукову та науково-технічну діяльність [Електронний ресурс] : закон України : офіц. текст від 13.12.1991 р. зі змінами та доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Поппер К. Объективное знание. Эволюционный поход : пер. с англ. Д. Г. Лахути / К. Поппер. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 384 с.
10. Поппер К. Предположения и опровержения: Рост научного знания : пер. с англ. А. Л. Никифорова, Г. А. Новичковой / К. Поппер. – М. : Издательство АСТ, НПП «Ермак», 2004. – 638 с.
11. Поппер К. Знание и психофизическая проблема: в защиту взаимодействия : пер. с англ. И. В. Журавлева / К. Поппер. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 256 с.
12. 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.

13. Kuhn T. S. The Function of Measurement in Modern Physical Science / T. S. Kuhn : Isis, 1961. – P. 161–193.

14. Kuhn T. S. The Function of Dogma in Scientific Research / T. S. Kuhn / Scientific Change (Symposium on the History of Science, University of Oxford, 9–15 July 1961). – New York and London : Basic Books and Heineman, 1963. – P. 51–62.

15. Полани М. Личностное знание: на пути к посткритической философии : пер. с англ. М. Б. Гнедовского / М. Полани. – М. : Прогресс, 1985. – 344 с.

16. Полани М. Личностное знание: на пути к посткритической философии: Под ред. В. А. Лекторского, В. А. Аршинова / пер. с англ. М. Б. Гнедовского, Н. М. Смирновой, Б. А. Старостина / М. Полани. – М., 1995. – 276 с.

17. Полани М. Личностное знание: на пути к посткритической философии / М. Полани. – Благовещенськ : БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 1998. – 344 с.

18. Ленин В. И. Материализм и эмпириокритицизм. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – 5 изд., т. 18. – М. : Издательство политической литературы, 1984. – С. 131–380.

19. На пути к открытому обществу. Идеи Карла Поппера и современная Россия / Под ред. А. Н. Чумаков. – М. : Весь мир, 1998. – 256 с.

20. Karachina N. P. Expedience of the evaluation of enterprises from the position their economic behavior / N. P. Karachina // Materialy V Miedzynarodowej naukowii-praktycznej konferencji «Aktualne problemy nowoczesnych nauk-2009» Volume 7. Ekonomiczne nauki. – Przemysl : Nauka i studia. – Str. 79–81.

21. Карачина Н. П. Методологічні особливості формування економічної теорії / Н. П. Карачина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5, Т.2 (136). – С. 131–135.

22. 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.

23. Всемирная история экономической мысли. – Т. 3. – М. : Мысль, 1989. – 478 с.

24. Жид Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист. – М. : Экономика, 1995. – 417 с.

25. Історія економічних учень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; за ред. Л. Я. Корнійчука, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ. – 2001. – 564 с.

26. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1968. – 576 с.

27. Мешко І. Основні течії західноєвропейської та американської економічної думки / І. Мешко. – К. : Вища школа, 1994. – 211 с.

28. Ядгаров Я. С. История экономических учений / Я. С. Ядгаров. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 230 с.

29. Лопухин А. Ветхий Завет. Толковая Библия А. П. Лопухина в 5 томах / А. Лопухин. – М. : Белый город, 2008. – 5232 с.

30. Новый Завет (Оптинский, средний). – М. : Свято-Введенский монастырь. Оптина Пустынь, 2005. – 1134 с.

31. Лопухин А. Новый Завет. Толковая Библия А. П. Лопухина в 2 томах / А. Лопухин. – М. : Белый город, 2007. – 2520 с.

32. Коран (на русском языке) : перевод с арабского Саблукова Г. С. Отпечатано в Италии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://goods.marketgid.com/goods/1520/3351194/>

33. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2008. – 1360 с.

34. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцкгиз, 1962. – 684 с.

35. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – В 3-х т. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 1076 с.

36. Менгер К. Карл Менгер. Избранные работы / К. Менгер. – М. : Территория будущего, 2005. – 496 с.

37. Менгер К. Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. – М. : Экономика, 1992. – 496 с.

38. Джевонс С. У. Деньги и механизм обмена / С. У. Джевонс. – М. : Социум, 2006. – 186 с.
39. П. Хейне Экономический образ мышления / П. Хейне. – М. : Вильямс, 2007. – 544 с.
40. Юхименко П. І. Історія економічних учень : навч. посіб. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2000. – 514 с.
41. Хайек Ф. Цены и производство / Ф. Хайек. – М. : Социум, 2008. – 216 с.
42. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Т. 2. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
43. Ashton T. S. Bertrand de Jouvenel Capitalism and the Historians / T. S. Ashton, Hacker Louis, F. A. Hayek, W. H. Hutt. – University of Chicago Press, 1984. – 192 p.
44. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 352 с.
45. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – Том 1. – Санкт-Петербург : Издание О. Н. Поповой, 1899. – 678 с.
46. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1985. – 574 с.
47. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
48. Маркс К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1977. – 63 с.
49. Вебер М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. – М. : Российская политическая энциклопедия, 2006. – 648 с.
50. Малых О. Е. Экономическое поведение как научная категория / О. Е. Малых // Экономические науки. – 2007. – №11. – С. 69–73.
51. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції / А. В. Кудінова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 104–111.
52. Гильдебрандт Б. Политическая экономия. Настоящее и будущее : пер. с нем. М. П. Щепкина / Б. Гильдебрандт. – СПб. : Типогр. В. Безобразова и компания, 1860. – 280 с.

53. Гильдебрандт Б. Историческое обозрение политико-экономических систем : пер. под ред. В. Безобразова / Б. Гильдебрандт. – СПб. : Типогр. В. Безобразова и компания, 1861. – 209 с.
54. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли) / В. С. Автономов. – М. : Наука, 1993. – 176 с.
55. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.
56. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей / Дж. М. Кейнс. – К. : Либідь, 1999. – 190 с.
57. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
58. Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. – М. : Дело, 2007. – 288 с.
59. Олейник А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
60. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
61. Commons J. R. Economics of Collective Action / J. R. Commons. – New York : Macmillan, 1950. – 420 p.
62. Історія економічних учень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчука, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.
63. Проскурін П. В. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації : навч. посіб. / П. В. Проскурін. – К. : КНЕУ, 2005. – 372 с.
64. Simon H. A. Administrative Behaviour / H. A. Simon. – Macmillan, 1947. – 236 p.
65. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.
66. Бьюкенен Дж. Смерть Запада : научно-популярное издание / Дж. Бьюкенен. – М. : Издательство АСТ, 2004. – 444 с.

67. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики (Нобелевская лекция, прочитанная 8 декабря 1986 г.) / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 105.
68. Коуз Р. Фирма, рынок и право : пер. с англ. Б. Пинскера / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
69. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики – 1997. – № 3. – С. 6–17.
70. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экон. книги «Начала», 1997. – 180 с.
71. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты : пер. с англ. / Т. Эггертсон. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
72. Бастиа Ф. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа, Ж.-Б. Сей. – М. : Дело, 2000. – 232 с.
73. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2007. – 400 с.
74. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М. : Наука, 1994. – 443 с.
75. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en gnarl / R. Cantillon. – London : Macmillan, 1931. – 341 p.
76. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства) : пер. с англ. И. Егоров, А. Белянин / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.
77. Вільямсом О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсом. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.
78. Большой энциклопедический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2000. – 1088 с.
79. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Т. 1. – К. : Академія, 2001. – 864 с.
80. Шибаева Н. В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки : автореф.

дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / Н. В. Шибаєва ; Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.

81. 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.

82. 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.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

94. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovnuk.net/?swrd=?CC?EE?E4?E5?EB>
95. Вікісловник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wiktionary.org/wiki/%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%...>
96. Господарський кодекс України від 16.01.03 // *Голос України*. – 2003. – № 49–50.
97. Лемещенко П. С. Институциональная теория фирмы : учебн. пособие / П. С. Лемещенко, Н. А. Мельникова. – Минск : Издательский центр БГУ, 2005. – 118 с.
98. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г. Б. Клейнер // *Российский журнал менеджмента*. – 2003. – №1. – С. 31–56.
99. 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.
100. Вігуржинська С. Ю. Економіка підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inpos.com.ua/70>
101. Шегда А. В. Менеджмент / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2002. – 583 с.
102. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академ-видав, 2003. – 416 с.
103. Карачина Н. П. Формування національної моделі корпоративного управління / Н. П. Карачина // *Вісник ХНАУ, серія «Економіка АПК і природокористування»*. – 2004. – №3. – С. 99–102.
104. 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
105. Клейнер Г. Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» / Г. Б. Клейнер // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – Том 4, №1. – С. 113–122.
106. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – М. : Дело, 2008. – 568 с.

107. Клейнер Г. Б. Предприятие как фактор институциональной стабильности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kleiner.ru>

108. 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/

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

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

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

112. 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>

113. 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.

114. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підручник / Б. М. Мізюк. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 392 с.

115. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

116. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький. – Чернівці : Рута, 2006. – 248 с.

117. 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.

118. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – СПб : Спецлит. – 2003. – 959 с.

119. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
120. Сімонова В. С. Еволюція категорій «стратегія» та «стратегічне управління» / В. С. Сімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С. 117–120.
121. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.
122. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
123. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Т. 3. – К. : Академія, 2001. – 952 с.
124. Mintzberg H. Strategy formulation in adhocracy / H. Mintzberg, A. McHugh. – Administrative Science Quarterly, 1985. – P. 160–197.
125. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Укр.–Фин. ин-т менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
126. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие / А. И. Ильин : В 2 ч. – Ч. 1. Стратегическое планирование. – Минск : Мисанта, 1998. – 296 с.
127. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент / О. М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
128. Steiner G.A. Management Policy and Strategy: text, Readings and Cases / G. A. Steiner, J. V. Miner. – New York : McMillan, 1977. – 577 p.
129. Гольдштейн Г. Я. Стратегические аспекты управления НИО-КР: монография / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2000.
130. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куїнн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
131. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / В. Д. Немцов, Л. Є Довгань. – К. : КПІ, 2001. – 557 с.
132. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №4. – С. 104–107.
133. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.

134. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
135. Стратегии бизнеса : справочник / С. А. Айвазян, О. Я. Балкинд, Т. Д. Баснина и др. / Под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : КОНСЭКО, 1998. – 492 с.
136. Пуятин Ю. Стратегия развития предприятия / Ю. Пуятин, А. Пушкарь, А. Тридед // Бизнес-информ. – 1998. – №23–24. – С. 109–113.
137. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
138. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента / С. Крейнер ; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 347 с.
139. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
140. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лемпел; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
141. Эрнандо де Сото Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Эрнандо де Сото ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 272 с.
142. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
143. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка та її модифікація в сучасних умовах : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / А. В. Кудінова ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 18 с.
144. Пачковський Ю. Ф. Соціопсихологія підприємницької діяльності і поведінки / Ю. Ф. Пачковський. – Львів : Світ, 2000. – 272 с.
145. Пачковський Ю. Підприємницька поведінка: теоретико-методологічні аспекти / Ю. Пачковський // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – №1. – С. 57–63.
146. Пачковський Ю. Соціопсихологічна модель аналізу підприємництва за умов трансформаційного процесу / Ю. Пачковський // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – №3. – С. 121–129.

147. Пилипенко В. Підприємництво у дзеркалі соціологічної й психологічної науки / В. Пилипенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – №3. – С. 204–206.
148. Малиш О. Стратегічне позиціонування підприємств та обґрунтування напрямів їх ринкової поведінки / О. Малиш // Маркетинг в Україні. – 2006. – №2. – С. 39–46.
149. Прутська О. О. Особливості економічної поведінки в перехідній економіці України (інституціональний підхід) : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.01.01 / О. О. Прутська ; Київський національний економічний університет. – К., 2004. – 32 с.
150. Прутська О. Оцінка наслідків рентоорієнтованої поведінки в Україні / О. Прутська // Економіст. – 2002. – №12. – С. 68–72.
151. Васильев Г. А. Организационное поведение : учеб. пособие / Г. А. Васильев, Е. М. Деева. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2005. – 255 с.
152. Організаційна поведінка / Д. Гелрігел, Дж. В. Слокум-молодший, Р. В. Вудмен, Н. С. Бренінг ; пер. з англ. І. Тарасюк, М. Зарицька, Н. Гайдукевич. – К. : Основи, 2001. – 726 с.
153. Карташова Л. В. Организационное поведение / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. – М. : ИНФРА–М., 2003. – 220 с.
154. Райгородский Д. Я. Организационное поведение : хрестоматия / Д. Я. Райгородский. – Самара : Бахрах-М., 2006. – 752 с.
155. Аширов Д. А. Организационное поведение / Д. А. Аширов. – М. : ТК Велби, Проспект, 2006. – 360 с.
156. Красовский Ю. Д. Организационное поведение / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 527 с.
157. Резник С. Д. Организационное поведение / С. Д. Резник. – М. : ИНФРА–М., 2008. – 430 с.
158. Баранова И. П. Организационное поведение / И. П. Баранова. – М. : Маркет ДС, 2007. – 168 с.
159. Спивак В. А. Организационное поведение / В. А. Спивак. – М. : Эксмо, 2007. – 640 с.
160. Власова А. М. Організаційна поведінка / А. М. Власова, Л. М. Савчук, В. Б. Савінова. – К. : КНЕУ, 1998. – 96 с.

161. Валуев Б. О некоторых концепциях, составляющих альтернативу целостной системе управления предприятием / Б. Валуев // *Економіст*. – 2004. – №10. – С. 30–33.
162. Козаченко С. В. Управление изменениями в организации. Подходы и проблемы / С. В. Козаченко, Ф. А. Ярошенко // *Вісник Академії економічних наук України. Наук. щорічник*. – 2003. – №2. – С. 3–11.
163. Сологуб С. М. Теоретичні основи вибору стратегії розвитку підприємств у післяприватизаційному періоді / С. М. Сологуб // *Актуальні проблеми економіки*. – 2001. – №11–12. – С. 58–61.
164. Курчиева Г. И. Модель экономической оценки социального поведения компании в России / Г. И. Курчиева, А. А. Алетдинова, Ю. А. Вагина // *Экономические науки*. – 2007. – №9. – С. 236–240.
165. Гриценко С. А. Особенности девиантного поведения в трансформационной экономике / С. А. Гриценко // *Стратегія розвитку України*. – 2006. – №2–4. – С. 57–60.
166. Гриценко С. А. Девиантна поведінка суб'єктів господарювання у трансформаційній економіці : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.01 / С. А. Гриценко ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2008. – 18 с.
167. Джерасад С. Інвестиційна поведінка суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / С. Джерасад ; Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2005. – 12 с.
168. Кришан О. Ф. Деякі аспекти формування інвестиційної політики підприємства // *Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасний соціокультурний простір 2008»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org>
169. Скворцов І. Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика : монографія / І. Б. Скворцов. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 312 с.
170. Джерасад С. Инвестиционное поведение как экономическая категория / С. Джерасад // *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія*. – Харків. – № 630. – 2004. – С. 11–14.

171. Василенко В. А. Выбор типа модели управления устойчивым развитием организации / В. А. Василенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1. – С. 137–147.

172. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф ; пер. с англ. под ред. Л.А Волковой – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.

173. Биконя С. Ф. Поведінка монополій в умовах перехідної економіки / С. Ф. Биконя // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5 (47). – С. 4–14.

174. Залевский Г. В. Теория субъекта и фиксированные формы поведения / Г. В. Залевский // Психологический журнал. – 2003. – №3. – С. 32–36.

175. Биков Г. М. Вибір ефективної концепції комерційної діяльності промислових підприємств України / Г. М. Биков, С. Е. Сардак // Економіка АПК. – 2004. – №8. – С.130–134.

176. Семюельсон Пол А. Мікроекономіка / Пол А. Семюельсон, Вільям Д. Нордгауз ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 676 с.

177. 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>

178. Karachina N. P. Research of the basic conceptual approaches to the determination of the category «economic behavior of an enterprise» / N. P. Karachina // Materialy IV mezinarodni vedecko – prakticka konference «Nastoleni moderni vedi – 2008». – Dil 3. Ekonomicke vedy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – P. 51–53.

179. 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.

180. Карачина Н. П. Інвестиційна поведінка підприємства як варіативна складова економічної поведінки / Н. П. Карачина // Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інновативно-інноваційного розвитку в Україні // Матеріали міжнар.

наук.-практ. конф. м. Київ, 23–24 жовтня 2008 р. – У трьох томах / РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 1. – С. 66–67.

181. Karachina N. P. Principles of the microeconomic efficiency analysis from the positions of the category «behavior of enterprises» / N. P. Karachina // *Materialy Tym* 5(10) 2008. *Economiczne nauki, Pravo, Pedagogiczne nauki, Filologiczne nauki, Nauki biologicznychne, Medycyna, Techniczne nauki : Przemysl. Nauka i studia.* – P. 25–30.

182. 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.

183. Карачина Н. П. Проблематика варіативності та типізації економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНЕУ.* – 2008. – Вип. IV. Економічні науки. – С. 199–209.

184. Карачина Н. П. Інституційні основи економічної поведінки: етимологія та досягнення / Н. П. Карачина // *Збір наукових статей. Управління розвитком.* – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – №20. – С. 50–52.

185. Карачина Н. П. Ринкові пріоритети формування моделей економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // *Труди 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.

186. 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.

187. 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.

188. 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.

189. 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 2009р. / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т; відповід. ред. В. М. Яценко. – Черкаси: ЧДТУ, 2009. – С. 234–235.

190. Карачина Н. П. Інституційні засади формування економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник. – Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2009. – Вип. V, Т.1. – С. 137–141.

191. Карачина Н. П. Історичний та сучасний досвід формування гносеологічного базису щодо економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. – 2009. – №7. – С. 115–125.

192. 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.

193. 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.

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

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

196. Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение / Т. Г. Долгопятова. – М. : ДЕЛЮ, 1995. – 234 с.
197. Боева И. Государственные предприятия в 1991–92 гг.: экономические проблемы и поведение / И. Боева, Т. Долгопятова, В. Широинин. – М. : Институт экономической политики, 1992. – 196 с.
198. Икес Б. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Икес, Р. Ритерман // Вопросы экономики. – 1994. – №8. – С. 31–39.
199. Алексащенко С. Предприятия в переходной период: новые модели поведения / С. Алексащенко, Э. Набиуллина // ЭКО. – 1993. – №11. – С. 14–19.
200. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Е. Вільямсон. – 2-ге вид. – К. : АртЕк, 2003. – 498 с.
201. Джевонс У. Краткое сообщение об общей математической теории / У. Джевонс / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1993. – С. 73–74.
202. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность / Ф. Хайек. – Минск : Полифакт референдум, 1992. – 55 с.
203. Coase R. The Nature of Firm / R. Coase // *Economica*. – 1937. – №4. – P. 386–405.
204. Боева И. Использование опросов руководителей для изучения экономического поведения предприятий / И. Боева, Т. Долгопятова, В. Широинин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.shop.ivrv.ru/index>
205. Долгопятова Т. Государственные предприятия: модели трансформации / Т. Долгопятова // Инвестиции в России. – 1999. – №2. – С. 27–36.
206. Зятковський І. В. Вплив економічної влади на розвиток і становлення сучасних бізнес-структур / І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С. 41–47.
207. Міклуха О. Л. Моделювання стратегії управління підприємством в умовах надзвичайної діяльності / О. Л. Міклуха // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокори-

стування. Економіка. Збірник наукових праць. Випуск 11. – Рівне : УДУВГП, 2004. – С. 185–190.

208. 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.

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

210. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория / В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2004. – №3. – С. 50–64.

211. Дементьев В. В. Проблема экономической власти и социальное рыночное хозяйство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/275019/print.html>

212. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1996.

213. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлера ; пер. с англ. – М. : Издательство АСТ, 2001. – 670 с.

214. Дементьев В. В. Предприятие в системе экономической власти / В. В. Дементьев // Економіка промисловості. – 2003. – №4. – С. 40–47.

215. Институциональная экономика : учеб. пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. – М. : ИНФРА–М, 2001. – 318 с.

216. Мороз О. В. Соціально-економічні аспекти ефективності корпоративного управління: монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 176 с.

217. Завадський Й. Фактори мотивації персоналу в менеджменті / Й. Завадський, Л. Червінька // Економіка України. – 1999. – №9. – С. 53.

218. Вдовенко Л. О. Мотиви поведінки підприємців / Л. О. Вдовенко // Економіка АПК. – 2002. – №6. – С. 111–115.

219. Леонов В. Соціологічні аспекти мотивації фінансової поведінки населення / В. Леонов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – №4. – С. 132–145.

220. Дементьев В. Мотивация собственника и система экономической власти в переходной экономике / В. Дементьев // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №8. – С. 115–119.

221. Малік М. Й. Підприємництво в аграрній сфері економіки / М. Й. Малік, Ю. О. Луценко, Л. В. Романова та ін. – К. : ІАЕ, УААН, 1998. – 514 с.
222. Галочкин И. Мотивы экономического поведения / И. Галочкин // Вопросы экономики. – №6. – С. 123–129.
223. Кириленко В. В. Економіка : навч. посіб. / В. В. Кириленко. – Тернопіль. – Економічна думка, 2002. – 193 с.
224. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства : навч. посіб. / В. І. Тоцький, В. В. Лавриненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 247 с.
225. 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.
226. Как спасти бизнес в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipnpou.ru/article.php?idarticle=005782>.
227. 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.
228. Кузьмін О. Проблеми дослідження розвитку підприємства / О. Кузьмін, І. Алексєєв // Регіональна економіка. – 2002. – №1. – С. 75–82.
229. Статистика : навч. посіб. / С. О. Матковський, Л. І. Гальків, О. С. Гринькевич, О. З. Сорочак. – Львів : Новий Світ–2000, 2009. – 430 с.
230. Коган А. Б. Теоретические аспекты эффективности экономических систем / А. Б. Коган, Н. П. Болдырева // Вестник ОГУ. – 2006. – №8. – С. 45–55.
231. Карачина Н. П. Особливості та закономірності поведінки підприємств України за умов посилення впливу ринкових відносин / Н. П. Карачина, Н. І. Ганзієнко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 240. – том V. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 1126–1132.
232. 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.

233. Karachina N. P. Functioning of national enterprises: economic problems and behavior / N. P. Karachina // Матеріали за 5-а міжнародна научна практична конференція, «Основните проблеми на съвременната наук». – Том 8. – Икономии. – София : Бял ГРАД-БГ, 2009. – С. 65–67.

234. 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. Липич: РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 94–95.

235. 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.

236. Карачина Н. П. Удосконалення процесу формування економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 285–290.

237. Карачина Н. П. Процес формування економічної поведінки підприємств: реалії та напрями удосконалення / Н. П. Карачина // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : Економічні науки. Вип. 85. – Харків : ХНТУСГ. – 2009. – С. 170–176.

238. 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.

239. Новицкий В. Машиностроительный комплекс СНГ и проблемы экономической политики / В. Новицкий, Ф. Павленко // Вопросы экономики. – 1996. – №11. – С. 72–81.
240. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009:2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ubc.ua/Links/codes_ua2.html
241. Загальний класифікатор «Галузі народного господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com>.
242. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
243. Статистичний щорічник України за 2000 рік. – К. : Техніка. – 2001. – 561 с.
244. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К. : Техніка. – 2002. – 645 с.
245. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К. : Консультант. – 2003. – 663 с.
246. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К. : Консультант. – 2004. – 632 с.
247. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К. : Консультант. – 2005. – 592 с.
248. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К. : Консультант. – 2006. – 576 с.
249. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К. : Консультант. – 2007. – 549 с.
250. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К. : Консультант. – 2008. – 572 с.
251. Бридун Є. Активізація фінансових ресурсів як чинник розвитку машинобудування / Є. Бридун // Економіст. – 2001. – №10. – С. 30–33.
252. Макаренко М. В. Фактори позитивного впливу на ефективне функціонування підприємств машинобудівного комплексу України / М. В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №3. – С. 108–118.

253. Романко О. П. Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / О. П. Романко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3(93). – С. 113–125.

254. Скударь Г. Шляхи виходу підприємств машинобудівного комплексу на зовнішній ринок за рахунок підвищення інноваційної активності та розширення діапазону інвестиційної діяльності / Г. Скударь, В. Панков // Економіст. – 2001. – №12. – С. 40–50.

255. Сазонець І. Л. Розміщення продуктивних сил / І. Л. Сазонець, В. В. Джинджоян, О. О. Чубар. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

256. Ситай В. Машинобудування України: потенціал імпортозаміщення / В. Ситай, О. Дальніченко // Маркетинг в Україні. – 2005. – №4. – С. 8–10.

257. Макаренко І. О. Механізми фінансової стабілізації машинобудівного підприємства в ринкових умовах / І. О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1 (55). – С. 31–37.

258. Кузнєцова Л. Структурні зміни у промисловості України: критерії прогресивності / Л. Кузнєцова // Економіст. – 2005. – №8. – С. 50–55.

259. Гурченков О. Виробничий потенціал машинобудування Миколаївської області: проблеми та перспективи його використання / О. Гурченков, О. Майстренко // Економіст. – 2006. – №5. – С. 42–45.

260. Шкільнюк О. М. Основні напрями та пріоритети інноваційної діяльності в машинобудуванні України / О. М. Шкільнюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №5. – С. 100–105.

261. Третьяков В. Машиностроение – стержень экономики / В. Третьяков // Обладнання та техніка для села: ринок, пропозиція, практика використання. – 2005. – №8. – С. 6–10.

262. Маркова Ю. В. Фактори впливу на виробничо-інноваційну стратегію машинобудівних підприємств / Ю. В. Маркова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С. 128–135.

263. Звернення президента України Віктора Ющенка до Українського народу // Економіст. – 2009. – №1. – С. 20–28.

264. Дончак Л. Г. Машинобудування в умовах глобальної кризи // Особливості реформування економіки України в умовах глобальної

економічної кризи : збірник матеріалів Всеукраїнського науково-практичного семінару 23 квітня 2009 р. / Л. Г. Дончак. – Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 218–219.

265. Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/index>

266. Шапуров О. О. Стан і тенденції розвитку машинобудування / О. О. Шапуров // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3 (93). – С. 57–63.

267. Малащук Д. В. Особливості інноваційного потенціалу машинобудування України / Д. В. Малащук // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2. – С. 111–120.

268. Ольшевський В. Й. Фінансово-економічні проблеми цивільного та оборонного машинобудування / В. Й. Ольшевський // Фінанси України. – 2001. – №8. – С. 54–63.

269. Ольшевський В. Екологічні проблеми розвитку машинобудування / В. Ольшевський // Регіональна економіка. – 2001. – №2. – С. 112–118.

270. Кудря Я. В. Сучасний стан і шляхи розвитку акціонерних компаній в машинобудуванні України / Я. В. Кудря, Т. О. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6 (84). – С. 143–157.

271. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

272. Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/>

273. Фінансове становище машинобудівних підприємств // Вінницький економіст. – 2003. – 23 жовтня. – С. 2

274. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / За ред. В. В. Ковалевського, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенова. – К. : Знання, 2009. – 373 с.

275. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 396 с.

276. Державний комітет статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vous.vin.ua>.

277. Вінниччина у цифрах. – Вінниця. – 1997. – 252 с.

278. Статистичний щорічник Вінниччини за 2000 рік. – Вінниця. – 2001. – 429 с.
279. Статистичний щорічник Вінниччини за 2003 рік. – Вінниця. – 2004. – 601 с.
280. Статистичний щорічник Вінниччини за 2004 рік. – Вінниця. – 2005. – 649 с.
281. Статистичний щорічник Вінниччини за 2006 рік. – Вінниця. – 2007. – 653 с.
282. Статистичний щорічник Вінниччини за 2007 рік. – Вінниця. – 2008. – 653 с.
283. Статистичний щорічник Вінниччини за 2008 рік. – Вінниця. – 2009. – 633 с.
284. Гуков Я. Проблеми вітчизняного сільгоспмашинобудування та шляхи їх вирішення – думка науковця / Я. Гуков // Техніка АПК. – 2006. – №5. – С. 12.
285. Дмитрашко О. Розвиток вітчизняного машинобудування для АПК – основа технічного переоснащення аграрного сектора економіки держави / О. Дмитрашко // Техніка АПК. – 2005. – №7. – С. 7–9.
286. Іванишин В. В. Становлення та розвиток ринку продовольчого машинобудування в Україні / В. В. Іванишин // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 38–42.
287. Іванишин В. В. Стратегічні напрями розвитку сільськогосподарського машинобудування в Україні / В. В. Іванишин // Економіка АПК. – 2005. – №1. – С. 3–7.
288. Кім В. В. Деякі аспекти проблем тракторо– та сільгоспмашинобудування України / В. В. Кім // Пропозиція. – 2004. – №8–9. – С. 92–94.
289. Яковенко В. П. Пріоритети розвитку сільськогосподарського машинобудування та ринку техніки і технічного сервісу / В. П. Яковенко // Економіка АПК. – 2004. – №4. – С. 11–14.
290. Іванишин В. Основні напрями промислової політики у розвитку машинобудування для АПК / В. Іванишин // Техніка АПК. – 2004. – № 6–7. – С. 4–5.
291. Тарасова Н. В. Проблеми розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування / Н. В. Тарасова, В. М. Довбня // Об-

ладнання та техніка для села: ринок, пропозиція, практика використання. – 2007. – №6. – С. 21–28.

292. Золотарьов А. Організаційні аспекти розвитку машинобудування / А. Золотарьов // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 37–41.

293. Шандра В. М. Стратегічні напрями розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу / В. М. Шандра // Техніка АПК. – 2006. – №5. – С. 6–7.

294. Савінова О. М. Концепція нарощування економічного потенціалу – шлях до розвитку машинобудівних підприємств за новітніх умов / О. М. Савінова // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. – 2005. – №3. – С. 121–127.

295. Ландик В. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах перехідної економіки: проблеми і досвід / В. Ландик // Економіст. – 2001. – №12. – С. 52–57.

296. Фінансова звітність машинобудівних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>

297. Марченко О. І. Економічний аналіз : навч. посіб. / О. І. Марченко. – Вінниця : ВІЕ ТАНГ, 2002. – 145 с.

298. Хмелевський О. В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства (на прикладі машинобудування) : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Хмелевський ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельниц., 2008. – 21 с.

299. Хмелевський О. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О. Хмелевський // Економіст. – 2008. – №3. – С. 50–53.

300. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

301. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Р. О. Костирко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с.

302. Лук І. ВАТ «Барський машинобудівний завод» / І. Лук // Техніка АПК. – 2002. – №5–6. – С. 6.

303. Яриш П. ВАТ «Барський машзавод»: орієнтація на споживача / П. Яриш // Харчова і переробна промисловість. – 2003. – №10. – С.4–6.

304. Новітня історія України. Славетна Вінниччина 2007. – II випуск. – К. : Знання, 2007. – 78 с.

305. Морозовський В. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» / В. Морозовський // Техніка АПК. – 2002. – №5–6. – С. 8.
306. Наш авіазавод душит местная власть // 33-й канал. – №3. – від 13 січня 2010 р. – С. 8.
307. Биланик А. М. Кто ответит перед законом за то, что «ВЗТА» практически уничтожен? / А. М. Биланик // 20 хвилин. – № 12 (1108). – від 4 лютого 2009 р. – С. 7.
308. Карачина Н. П. Групування підприємств на основі аналізу економіко-господарських показників / Н. П. Карачина, О. В. Козачко, М. В. Грабко // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – №7. – С. 43–52.
309. Фаріон І. Проблемні аспекти розвитку машинобудівних підприємств / І. Фаріон, Н. П. Карачина // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль. Науковий журнал Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Випуск 17. – С. 398–403.
310. Карачина Н. П. Основні напрями та проблеми розвитку вітчизняного машинобудування / Н. П. Карачина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник / За ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т.1.– С. 26–30.
311. Карачина Н. П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: потенціал чи загроза розвитку машинобудівного комплексу України / Н. П. Карачина // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №21. – С. 6–8.
312. Карачина Н. П. Комплексне аналітичне оцінювання діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини за умов нестабільності / Н. П. Карачина // Економіст. – 2009. – №11. – С. 32–37.

Додаток А

Еволюція категорії «економічна поведінка» в історії економічних учень*

Таблиця А1

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
Класична політична економія		
<p>Адам Сміт (1723–1790) (англійський економіст)</p>	<p>«Багатство народів» (1776 р.)</p>	<p>Наслідуючи філософів-просвітителів, які за вихідний пункт своєї системи брали «соціальну людину», А. Сміт ставить перед собою наукове завдання її комплексного дослідження. У своїх працях він розглядає окремі аспекти, сторони людської природи: моральні, громадські, економічні. У «Багатстві народів», зокрема, А. Сміт досліджує «людину економічну», однак не ізолює її від двох інших аспектів людської природи.</p> <p>Суспільство Сміт розглядає як сукупність індивідів, що наділені від природи певними властивостями, які наперед визначають їхню економічну поведінку. Головними є такі, як трудове походження життєвих благ, схильність до обміну послугами або результатами своєї праці, егоїстичні інтереси – намагання поліпшити своє становище.</p> <p>А. Сміт характеризує «економічну людину» словами: «... вона скоріше досягне своєї мети, якщо звернеться до егоїзму своїх ближніх і зуміє показати їм, що в їх власних інтересах зробити для неї те, що вона вимагає від них. Кожний, хто пропонує іншому угоду будь-якого роду, пропонує зробити саме це. Дай мені те, що мені потрібно, і ти отримаєш те, що потрібно тобі» [34]. Отже, керуючись егоїстичними інтересами, пошуком особистої вигоди, людина оптимізує свої зусилля, а це обертається на вигоду для всього суспільства. Хоча у своїй праці «Теорія моральних почуттів» А. Сміт стверджував майже протилежне, домінуючою в історії світової думки залишилася концепція «людини економічної» [44].</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
Сей Жан-Батіст (1767–1832) (французький економіст)	«Трактат політичної економії, чи просте викладення способу, яким створюються, розподіляються і споживаються багатства» (1803 р.)	<p>Ж.-Б. Сей на економічну науку все більше дивився як на джерело практичної мудрості для буржуа-підприємця. Він умів зводити політичну економію до проблем організації виробництва і збуту, управління підприємствами. Особливо важливу роль у ринковому господарстві Сей відводив особистості підприємця, якого він наділяв рисами сміливого новатора, здатного найбільш ефективно об'єднати у процесі виробництва капітал і працю. Доходи підприємця, за визначенням Ж.-Б. Сея, є «...винагородою за його виробничі здібності, талант, діяльність, дух порядку і керівництво.» [72].</p> <p>Ж.-Б. Сей намагався вивести спрощене положення про гармонію економічних інтересів усіх верств суспільства, будуючи свої судження на відомій ідеї А. Сміта про те, що власний інтерес «економічної людини», який спрямовується «невидимою рукою», обов'язково збігається із спільним.</p>
Марксистська політична економія		
Карл Маркс (1818–1883) (німецький економіст)	«До критики політичної економії» (1855р.), «Капітал» (1867 р.)	<p>З урахуванням ролі людини в соціалістичному суспільстві Маркс обґрунтував соціологічний підхід до сутності людини, втілений у положенні, що «людина є сукупністю суспільних відносин», згідно з яким природа людини розглядається як така, що може бути реалізована в підсистемах суспільних відносин – економічних (передусім у відносинах економічної власності), соціальних, правових, політичних, культурних, духовних, національних та ін. У визначенні Маркса комплексно розкрито основні фактори впливу зовнішнього середовища на людину [45].</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
Неокласичний напрямок в економічній теорії		
<p>Пол Хейне (1931–2000) (американський економіст)</p>	<p>«Економічний спосіб мислення» (1993 р.)</p>	<p>Модель економічної поведінки індивіда базується на тому, що економічний образ мислення має чотири взаємопов'язані особливості: люди вибирають, тільки індивіди вибирають, індивіди вибирають раціонально, всі суспільні відносини можна трактувати як ринкові відносини. Необхідними умовами – обмеженнями економічної теорії П. Хейне є, по-перше, визнання безумовної раціональності людини; по-друге, абсолютизація раціонального вибору; по-третє, акцентування уваги на можливості здійснення вибору окремим індивідом.</p> <p>За П. Хейне, «...коли б люди в суспільстві не цінували раціональність, а віддавали перевагу примхам та випадковостям, економічна теорія втратила б свою здатність передбачення.» [39]. Для цього вони повинні мати свободу вибору, бути достатньо поінформованими.</p>
<p>Фрідріх Хайек (1899–1992) (англійський економіст)</p>	<p>«Використання знання у суспільстві» (1945 р.), «Дослідження з філософії, політики, економіки та історії ідей» (1967–1978 рр.)</p>	<p>У своїх працях Ф. Хайек на аналітичній та історичній основі показав загальне значення зв'язку процесу пригнічення особи з втратою нею економічної самостійності, відходом від ринку як універсального механізму вільного узгодження інтересів.</p> <p>Ф. Хайек, розглядаючи умови формування людини економічної, стверджував, що завдяки механізму вільної конкуренції здійснюється відбір раціональних та ірраціональних правил поведінки, частина яких закріплюється в традиціях [41].</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
<p>Альфред Маршалл (1842–1924) (англійський економіст)</p>	<p>«Принципи економікс» (1890 р.)</p>	<p>А. Маршалл здійснює перехід від дослідження макроекономічних проблем до мікроекономіки, до дослідження спонукальних мотивів поведінки людини, що складає один з істотних моментів «маржиналістської революції». Він зазначає, що головним спонукальним мотивом виступає визначена кількість грошей і тому головні мотиви господарської діяльності можуть бути побічно виміряні в грошах [35]. А. Маршалл значною мірою відійшов від спрощеної моделі людини в працях представників раннього маржиналізму, а також людини економічної і зазначав, що економічна наука має справу з людиною, яка в господарському житті керується не лише власними егоїстичними мотивами, а й такою ж мірою мотивами інших людей; з людиною, якій притаманні марнославство й безпека, відчуття вдоволеності від процесу належного виконання роботи; готовність жертвувати собою задля сім'ї, сусідів або країни; з людиною, яка має потяг до добродесного способу життя через його достоїнства. Отже, А. Маршалл відводив вирішальну роль раціоналізму в умовах обмеженості ресурсів, обмежуючи водночас значення користолюбства.</p>
<p>Неолібералізм Концепція економічної динаміки та підприємництва</p>		
<p>Йозеф Шумпетер (1883–1950) (австрійсько-американський економіст)</p>	<p>«Теорія економічного розвитку» (1912 р.)</p>	<p>«Підприємницька функція нерозривно пов'язана з нововведеннями» [73]. Ця теза повторюється неодноразово. Підприємець має поєднувати, комбінувати фактори виробництва; він шукає нові форми організації, удосконалення у комерційних комбінаціях.</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
		<p>Мотиви його діяльності – саморозвиток особистості, досягнення успіху, подолання труднощів. Підприємництво не є професією, відповідні якості і навички можуть бути втрачені, перейти до інших людей.</p> <p>Й. Шумпетер зазначає, що підприємець є собою головним суб'єктом економічного розвитку. В теорії підприємництва Шумпетер використовує концепцію раціональної («економічної») і реальної («ірраціональної») людини, об'єкта досліджень економістів інституціонального напрямку [73]. Розглядаючи мотиви господарської діяльності в статичному стані, Шумпетер виділяє мотив задоволення потреб на основі раціональної поведінки (максимізації корисності або вигоди). Розглядаючи динамічну модель, Шумпетер вважає, що мотиви підприємницької діяльності ірраціональні, адже головними мотивами є саморозвиток особистості, успіх та радість творчості.</p> <p>Саме теорія підприємництва сприяла появі такої науки як «економічна психологія».</p>
Кейнсіанський напрям економічної теорії		
Джон Кейнс (1883–1946) (англійський економіст)	«Кінець вільного підприємництва» (1926 р.), «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.)	Кейнсіанський напрям економічної теорії, долаючи принцип індивідуалізму, сутність людини розглядає крізь призму ширшого кола її інтересів. Економічна модель поведінки людини доповнюється такими чинниками, як милосердя та альтруїзм. Водночас Дж. Кейнс зазначає, що навіть раціональні дії індивідів не завжди спричиняють адекватні соціальні наслідки, їм властива недостатня поінформованість, а отже, й обмежена раціональність.

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
		<p>Економічні вчинки індивідів Кейнс також розглядає крізь призму основного психологічного закону (люди схильні збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, як зростає дохід), а тому використовує такі терміни, як «схильність до заощаджень», «перевага ліквідності» тощо, які впливають з окремих природних властивостей людини [55]. Тому в кейнсіанській моделі економічної людини переважає психологічний індивідуалізм, некомплексний економічний детермінізм, обмежений соціологічний підхід (людина не розглядається крізь призму системи суспільних відносин та відповідних інтересів, відсутній аналіз економічної поведінки індивідів у всіх сферах суспільного відтворення).</p>
Ранній інституціоналізм (старий інституціоналізм)		
<p>Торстейн Веблен (1857–1929) (американський економіст, представник соціально-психологічного (технократичного) інституціоналізму)</p>	<p>«Теорія бездіяльного класу: економічне дослідження про інститути» (1899 р.), «Теорія ділового підприємництва» (1904 р.), «Крупні підприємці та проста людина» (1919 р.)</p>	<p>Наукові погляди Веблена щодо рухомих мотивів людської поведінки розглядаються як виклик класичній політичній економіці. Не максимізація вигоди, а інстинкт майстерності (визначально закладене в людині прагнення до творчості), інстинкт допитливості (продовження інстинкту гри як форми пізнання світу) і батьківське почуття (турбота про ближнього) формують модель економіки в цілому [57].</p> <p>Т. Веблен вважав, що теорія, яка надає задовільне трактування економічної поведінки людини, повинна включати і позаекономічні фактори, пояснювати поведінку в його соціальному аспекті [58]. Отже, важливим для інституціоналістів є застосування до економічної теорії даних соціальної психології.</p> <p>З точки зору Веблена важливо вивчати не поведінку окремих економічних суб'єктів, а колективні дії профспілок, об'єднань підприємців, політичних партій.</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
Джон Роджерс Коммонс (1862–1945) (американський економіст, представник соціально-правового інституціоналізму)	«Економічна теорія колективних дій» (1950 р.)	Дж. Коммонс в основу політичної економії ставить аналіз колективної поведінки, отже, політекономія – це наука діяльності людей, а діючий інститут – її кінцевий об’єкт дослідження. Дж. Коммонс робить різницю між діючими підприємствами і діючими фірмами, об’єднуючи їх поняттям діючих колективних інститутів. Перші представляють собою технічні організації, мета яких полягає у підвищенні ефективності та у використанні факторів виробництва. Фірма ж цікавиться лише грошовими аспектами, вона зайнята в сутності виробництвом грошових вартостей. Найкращий діючий грошовий інститут за Дж. Коммонсом – той, де в оптимальному співвідношенні знаходиться техніка і бізнес [61].
Уеслі Клер Мітчелл (1874–1948) (американський економіст, представник кон’юнктурно-статистичного інституціоналізму)	«Відсталість у мистецтві витратити гроші» (1912 р.)	Мітчелл критикує класиків за те, що вони зводять усе до механічних законів попиту і пропозиції і не торкаються правил поведінки людей у грошовому господарстві. У нього гроші не просто засіб обміну, а рушійна сила економічного життя, визначальною рисою якої стає проблема придбання й витрачання грошей. Якщо саме придбання грошей надають великого значення в сучасній грошовій цивілізації, то інший бік їхнього призначення постійно недооцінюють [62].
Сучасний інституціоналізм (неоінституціоналізм)		
Герберт Александер Саймон (1916–2001) (американський економіст, соціолог)	«Адміністративна поведінка» (1947 р.), «Моделі людини» (1957 р.), «Організація» (1958 р.), «Теорія прийняття рішень в економічній теорії і науці про поведінку» (1960 р.)	Традиційна економічна теорія припускає, що процес прийняття управлінських рішень відбувається на підставі повної раціональності. Ця модель, на думку Г. Саймона, є моделлю «економічної людини», що має справу з реальним світом в усій його складності. Вона обирає раціонально визначений, кращий з можливих варіантів курс дій з метою максимізації свого прибутку. Але ця модель не є відображенням реальності.

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
		<p>Вчений підкреслює, що в людському мисленні і в людській поведінці завжди великою мірою присутній нерациональний елемент [63].</p> <p>Замість моделі «економічної людини» Саймон запропонував свою модель «адміністративної людини». У той час, як «економічна людина» максимізує, тобто обирає найкращий курс дій із можливих, «адміністративна людина» шукає задовільний курс або принаймні такий, що вважається досить добрим. У цьому випадку людина, яка приймає рішення, має справу із значним спрощенням ситуації. Вона бере до уваги тільки ту відносно невелику кількість факторів, яку вона здатна охопити. «Більшість випадків прийняття рішень людиною пов'язані з пошуком і вибором задовільних альтернатив. Тільки виняткові випадки пов'язані з пошуком і вибором оптимальних альтернатив» [64].</p> <p>Концепція Г. Саймона про «обмежену раціональність» передбачає, що людина намагається виявити лише найбільш істотні особливості ситуації вибору, що склались. Тому вона вимушена обмежувати раціональність за рахунок невизначених, випадкових та інших непередбачуваних обставин. До того ж економічна поведінка змінюється лише тоді, коли зовнішній подразник перевищує деяку граничну величину [65].</p> <p>За Саймоном ділова фірма – це адаптивна система, яка включає матеріальні, людські, соціальні компоненти, пов'язані між собою комунікаціями і загальним намаганням усіх робітників співпрацювати для досягнення загальних цілей. У фірмі рішення приймаються колективно, а їх можливості до раціональних дій обмежуються як неможливістю передбачити усі наслідки від рішень, які ними приймаються, так і їх особистими цілями і соціальними перспективами.</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
<p>Рональд Коуз (1910 р. н.) (американський економіст англійського походження)</p>	<p>«Теорія фірми» (1937 р.), «Проблеми соціальних витрат» (1960 р.)</p>	<p>У статті «Теорія фірми» Коуз як предмет дослідження узяв за основу найдрібнішу «клітинку» економічного організму – господарську діяльність фірми. Він шукав пояснення, чому виробництво всередині фірми іноді координується в централізованому порядку, а іноді визначається децентралізовано ринковими силами. Щоб з'ясувати це, він розглядав всю діяльність фірми в двох напрямках – вертикальному і горизонтальному. Перше – вертикальне – ґрунтується на організаційній структурі фірми, побудованої за ієрархічним принципом, де діяльність приймає форму виконання директивних команд, що надходять зверху вниз (від материнської компанії до дочірньої, від директорів до рядових виконавців) і що є обов'язковими до виконання. Другий напрям економічної діяльності фірми – горизонтальне – здійснюється на ринку, де діють суто добровільні двосторонні контакти та операції, і де все вирішують ціни, що складаються об'єктивно і незалежно від будь-яких команд [68].</p> <p>Теорема Коуза про проблему зовнішніх ефектів (екстерналій), а саме – побічні наслідки будь-якої діяльності, стосуються не безпосередніх її учасників, а третіх осіб. Коуз ввів поняття трансакційні витрати або «витрати використання ринкового механізму», які включають витрати опортуністичної поведінки.</p>
<p>Джеймс Макджил Б'юкенен (1919 р. н.) (американський економіст)</p>	<p>«Теорія суспільного вибору» (1972 р.)</p>	<p>В основу теорії суспільного вибору покладено ідею виявлення взаємозалежності політичних і економічних явищ, застосування економічних методів до вивчення політичних процесів [67].</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
		<p>Теорія суспільного вибору – це теорія, яка вивчає різні способи і методи, за допомогою яких люди використовують урядові установи у своїх власних інтересах. «Раціональні політики» підтримують насамперед ті програми, які сприяють зростанню їх престижу та підвищують шанси отримати перемогу на чергових виборах. Таким чином, робиться спроба за допомогою теорії суспільного вибору послідовно провести принципи індивідуалізму, поширивши їх на всі види діяльності, у тому числі на державну службу [66].</p> <p>Три особливості теорії суспільного вибору, що визначають характер розроблюваних на її основі аналітичних схем: для характеристики поведінки людини в політичній сфері використовуються ті ж гіпотези, що і в неокласичній економічній теорії: гіпотези слідування особистому інтересу, повноти та транзитивності уподобань, раціональної максимізації цільової функції; процес виявлення уподобань індивідів найчастіше розуміється у термінах ринкової взаємодії: передбачається, що стосунки між людьми у політичній сфері можуть бути описані у термінах взаємовигідного обміну; під час дослідження ставляться такі ж питання, які мають центральне значення в неокласичній теорії ціни.</p>
<p>Даглас Сесил Норт (1920 р.н.) (американський економіст)</p>	<p>«Структура та зміни в економічній історії» (1998 р.)</p>	<p>Концепція інститутів Д. Норта виходить з того, що, будучи «правилами гри», інститути задають систему стимулів (позитивних і негативних), направляючи діяльність людей по певному руслу.</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
		<p>«Інститути – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись формальніше, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми.» [69]. Такі правила поведінки спостерігаються у всіх сферах діяльності людей без винятку. «Вони організують взаємини між людьми, так що коли ми хочемо поздороватися з друзями на вулиці, поїхати на автомобілі, купити апельсини, позичити гроші, організувати свій бізнес, поховати близьких чи зробити будь-які інші дії, з якими стикаємося в звичайному житті, ми знаємо (або можемо легко навчитися) як це зробити. Неважко відмітити відмінності в інститутах, якби ми спробували зробити подібні ж дії за участю інших людей в іншій країні – наприклад, в Бангладеш» [70]. Цим вони знижують невизначеність і роблять соціальне середовище більш передбачуваним. Коли люди вірять в надійність і справедливість законів, договорів і прав власності, вони утримуються від спроб шахрайства, крадіжки, обману.</p> <p>Так, інститути виконують свою головну функцію – економії трансакційних витрат. Проте створення і підтримка загальних «правил гри» в свою чергу вимагає чималих витрат. Поштовх до розробки нової економічної історії дало саме усвідомлення небезкоштовності дії інститутів.</p>
Нова історична школа		
<p>Густав Шмоллер (1838–1917) (німецький економіст)</p>	<p>«Основи загального вчення про народне господарство» (1872 р.), «Народне господарство, наука про народне господарство та її методи» (1897 р.)</p>	<p>Шмоллер одним із перших в історії економічних учень впровадив «етичний принцип» в економічні дослідження, стверджуючи, що господарське життя нації визначається не лише природними та технічними, але у першу чергу – моральними факторами, «духовними силами людей» [62].</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
		<p>Г. Шмоллер стверджував, що економічного успіху в житті здатні досягти лише люди, вчинки, добродетель та порядність яких відповідають високим моральним засадам. Шмоллер пояснював існування соціальних градацій і класових відмінностей у суспільстві на підставі саме етичного принципу.</p>
<p>Макс Вебер (1864–1920) (німецький економіст, соціолог)</p>	<p>«Наука як покликання і професія» (1918 р.) Теорія ідеальної бюрократії (теорія структури влади)</p>	<p>Економічна поведінка як сукупність «економічних дій» і «економічно орієнтованих дій», по Веберу, може бути направлена як на досягнення раціональних економічних цілей (формальна раціональність, виражена кількісно), так і орієнтована на будь-які економічно нераціональні цілі, не детерміновані будь-якими етичними, релігійними, національними та іншими абсолютними цінностями (субстантивна раціональність, не виражена кількісно) [49]. Отже, у веберіанському напрямку теорії економічна поведінка соціальних груп визначається престижем освіти, професії, нормами поведінки і відповідності цих позицій ринковим. М. Вебер визначає чотири «ідеальних типи» поведінки: нераціональну поведінку, ціннісно-раціональну поведінку, традиційну поведінку та афектну поведінку. Із класифікації М. Вебера тільки афектна поведінка не може характеризувати економічну поведінку, оскільки відсутнє співвідношення необхідних компонентів (ресурсів, цінностей та ін.) [50].</p>
<p>Вернер Зомбарт (1863–1941) (німецький економіст, соціолог)</p>	<p>«Буржуа: до історії розвитку сучасної економічної людини» (1938 р.)</p>	<p>Основне питання, на яке намагається відповісти Зомбарт в роботі «Буржуа...» – чому архаїчний спокій докапіталістичного життя на визначеному етапі історії перетворюється в капіталістичну гонку, як суспільство з принципово статичного перетворюється в принципово динамічне.</p>

Науковці	Наукова праця	Сутність концепцій та теорій
		<p>Як вважає Зомбарт, в основі цього перетворення є «дух капіталізму», в якому з'єдналися два основних елементи: підприємницький початок і міщанський [74]. Перший – це синтез спраги грошей, пристрасть до пригод, винахідливості і ініціативи, другий – схильність до навчання і обачності, розсудливості і господарності. Поєднання непокданого, постійна внутрішня суперечність капіталістичного духу є одним з джерел його динамізму. Зомбарт зазначає, що сучасна економічна практика виникла завдяки масовій жадобі до грошей. Водночас повертається від націоналізму до ідеалів гуманізму, що розкривається в погляді на людину як творця і творіння культури.</p>

Примітка. * – узагальнено та складено автором на підставі опрацьованих літературних джерел

Додаток Б

Анкета визначення пріоритетності факторів впливу на економічну поведінку підприємств (експерти – аналітики)

АНКЕТА

Шановний _____

Вінницький національний технічний університет проводить дослідження щодо оцінювання домінуючих факторів впливу на економічну поведінку підприємств.

В рамках дослідження передбачено здійснити колективну експертну оцінку значимості макро-, мікроекономічних факторів та інституціональних факторів впливу на економічну поведінку підприємств з метою визначення пріоритетних факторів.

Дані цього дослідження дають змогу з'ясувати, якою мірою Ви, як кваліфікований та досвідчений спеціаліст, оцінюєте значимість представлених факторів впливу на економічну поведінку підприємств. Отже, запрошуємо Вас взяти участь у колективному експертному оцінюванні.

Відповідати на питання анкети не складно.

Розроблена анкета включає питання, для відповіді на які необхідно провести оцінку запропонованих факторів згідно із запитанням за 10-бальною шкалою. Причому експерт може надати однакову кількість балів декільком факторам, якщо на його думку вони мають однакову значимість. Якщо вважаєте за необхідне, то доповніть список факторів.

Анкета анонімна. Зібрані відомості надходять на ЕОМ, аналізують їх в загальному вигляді. Переконливо просимо не залишати без відповіді жодне з питань. Це значно ускладнює обробку на ЕОМ.

Заздалегідь вдячні за співробітництво!

З метою полегшення сприйняття інформації вважаємо за необхідне зазначити, що під **економічною поведінкою підприємства** розуміється комбінація впорядкованих 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. Крім цього, для наочності обраних автором факторів на початку анкети представляємо сукупність факторів впливу та їх узагальнення.

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

1. Проведіть оцінку значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств з позиції функціональних та інституціональних критеріїв:

- мікроекономічні внутрішні фактори _____
- мікроекономічні зовнішні фактори _____
- макроекономічні фактори _____
- інституціональні фактори _____

2. Проведіть оцінку значимості представлених факторів впливу на економічну поведінку підприємств:

- управлінський фактор _____
- фактор трудового потенціалу _____
- виробничо-технологічний фактор _____
- господарський фактор _____
- фінансовий внутрішній фактор _____
- корпоративний фактор _____
- інвестиційний фактор _____
- фактор платоспроможності споживачів _____
- ринковий фактор _____
- фактор потенціалу постачальників _____
- інформаційний фактор _____
- податковий фактор _____
- нормативно-законодавчий фактор _____
- фінансовий макроекономічний фактор _____

3. Проведіть оцінку значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств після їх поглиблення та деталізації:

- особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація _____
- особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація _____
- наявність робочої сили необхідної кваліфікації _____
- ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства _____
- характер продукції _____
- рівень забезпеченості виробничим устаткуванням _____
- ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання _____
- рівень використання інноваційних технологій _____

рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	___
тип власності	___
організаційно-правова форма господарювання	___
галузева приналежність підприємства	___
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	___
способи організації та управління виробничим процесом	___
рівень ліквідності	___
рівень ділової активності	___
рівень фінансової стійкості	___
рівень рентабельності	___
рівень наявності грошових оборотних коштів	___
обсяг капіталу	___
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	___
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	___
обсяг інвестиційних ресурсів	___
структура інвестиційних ресурсів	___
рівень платоспроможності споживачів	___
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	___
положення підприємства на ринку	___
обсяг попиту і пропозиції	___
рівень конкуренції	___
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	___
наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	___
рівень доступності інформації	___
асиметричність інформації	___
рівень державних податків та зборів	___
рівень стабільності та дієвості законодавства	___
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	___
рівень паритету цін	___
рівень процентних ставок	___
формальні і неформальні норми економічної поведінки	___
фактор взаємних очікувань	___

Додаток В

Анкета визначення пріоритетності факторів впливу на економічну поведінку підприємств (експерти – управлінський персонал підприємств)

АНКЕТА

Шановний _____

Вінницький національний технічний університет проводить дослідження щодо оцінювання домінантних факторів впливу на економічну поведінку підприємств.

В рамках дослідження передбачено здійснити колективну експертну оцінку значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств з метою визначення пріоритетних факторів. Дані цього дослідження дають змогу з'ясувати, якою мірою Ви, як кваліфікований та досвідчений спеціаліст, оцінюєте значимість представлених факторів впливу на економічну поведінку підприємств. Отже, запрошуємо Вас взяти участь у колективному експертному оцінюванні.

Відповідати на питання анкети не складно.

Розроблена анкета включає питання, для відповіді на які необхідно провести оцінку запропонованих факторів згідно із запитанням за 10-бальною шкалою. Причому експерт може надати однакову кількість балів декільком факторам, якщо на його думку вони мають однакову значимість. Якщо вважаєте за необхідне, то доповніть список факторів.

Анкета анонімна. Зібрані відомості надходять на ЕОМ, аналізують їх в загальному вигляді. Переконливо просимо не залишати без відповіді жодне з питань. Це значно ускладнює обробку на ЕОМ.

Заздалегідь вдячні за співробітництво!

З метою полегшення сприйняття інформації вважаємо за необхідне зазначити, що під **економічною поведінкою підприємства** розуміється комбінація впорядкованих 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.

Проведіть оцінку значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств:

особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	___
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	___
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	___
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	___
характер продукції	___
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	___
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	___
рівень використання інноваційних технологій	___
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	___
тип власності	___
організаційно-правова форма господарювання	___
галузева приналежність підприємства	___
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	___
способи організації та управління виробничим процесом	___
рівень ліквідності	___
рівень ділової активності	___
рівень фінансової стійкості	___
рівень рентабельності	___
рівень наявності грошових оборотних коштів	___
обсяг капіталу	___
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	___
обсяг інвестиційних ресурсів	___
структура інвестиційних ресурсів	___
рівень платоспроможності споживачів	___
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	___
положення підприємства на ринку	___
обсяг попиту і пропозиції	___
рівень конкуренції	___
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	___
наявність та ефективність постачальників сировини,	___

матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних	
ресурсів, необхідних для виробництва	_____
рівень доступності інформації	_____
асиметричність інформації	_____
рівень державних податків та зборів	_____
рівень стабільності та дієвості законодавства	_____
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	_____
рівень паритету цін	_____
рівень процентних ставок	_____
формальні і неформальні норми економічної поведінки	_____
фактор взаємних очікувань	_____

Таблиця Г1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1. Оцінка значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств з позиції функціональних та інституціональних критеріїв:																
- мікроекономічні внутрішні фактори	10	9	9	8	7	10	9	10	8	9	9	10	9	8	8	8,9
- мікроекономічні зовнішні фактори	7	7	7	8	7	7	8	8	7	7	7	7	7	7	7	7,2
- макроекономічні фактори	5	4	5	4	5	4	6	5	5	5	5	6	4	5	6	4,9
- інституціональні фактори	6	7	7	6	8	6	5	6	7	5	7	6	6	7	7	6,4
2. Оцінка значимості представлених факторів впливу на економічну поведінку підприємств:																
- управлінський фактор	8	9	8	10	9	9	8	10	8	8	10	9	8	9	8	8,7
- фактор трудового потенціалу	6	7	7	6	6	7	5	8	6	5	7	7	6	7	5	6,3
- виробничо-технологічний фактор	7	7	6	7	5	6	6	7	5	5	6	7	6	5	7	6,1
- господарський фактор	5	6	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4,7
- фінансовий внутрішній фактор	4	4	5	6	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4,5
- корпоративний фактор	6	6	6	5	4	6	5	6	6	5	5	5	4	5	5	5,3
- інвестиційний фактор	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	4	6	5	4,9
- фактор платоспроможності споживачів	5	6	5	5	4	5	4	5	5	5	4	3	5	5	6	4,8
- ринковий фактор	5	6	7	7	6	7	7	7	6	7	6	6	6	7	6	6,4

Додаток Г
Результати експертного опитування аналітиків *

Продовження табл. Г1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
- фактор потенціалу постачальників	3	4	5	5	4	3	4	4	3	5	5	4	6	5	3	4,2
- інформаційний фактор	4	4	4	3	5	4	5	4	4	3	5	5	4	5	4	4,5
- податковий фактор	5	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	4	3	4	4	4,1
- нормативно-законодавчий фактор	3	4	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3,7
- фінансовий макроекономічний фактор	6	5	6	6	5	6	6	6	6	5	5	6	5	5	6	5,6
3. Оцінка значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств після їх поглиблення та деталізації:																
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	8	9	9	8	9	10	9	10	8	9	10	9	8	10	9	9,0
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	8	8	8	7	7	8	9	8	7	7	9	8	8	8	7	7,8
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	8	7	7	6	7	6	5	6	7	8	7	7	6	6	5	6,5
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	7	6	6	5	7	5	6	7	6	6	4	6	7	5	6	5,9
характер продукції	7	6	5	6	5	7	6	5	6	5	6	5	6	4	5	5,6
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	8	7	7	6	5	8	5	7	6	6	7	6	8	7	6	6,6
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	8	6	6	5	6	5	5	7	6	5	5	7	6	6	4	5,8

Продовження табл. Г1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
рівень використання інноваційних технологій	6	5	4	3	3	4	5	4	5	5	4	6	5	4	4	4,7
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	5	4	4	3	4	3	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4,0
тип власності	3	4	3	5	3	4	2	3	4	5	3	4	3	2	3	3,4
організаційно-правова форма господарювання	4	4	3	3	4	4	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3,2
галузева приналежність підприємства	5	6	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	6	5	5	4,8
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	7	6	7	7	5	6	6	7	6	6	7	7	5	6	6	6,3
способи організації та управління виробничим процесом	6	6	5	6	6	5	6	5	6	7	6	5	6	6	6	5,8
рівень ліквідності	3	2	3	2	2	4	2	3	2	2	4	3	3	4	5	2,9
рівень ділової активності	4	5	4	6	5	4	6	4	5	6	4	4	5	4	3	4,6
рівень фінансової стійкості	3	3	2	3	3	3	4	2	2	3	4	3	4	3	2	2,9
рівень рентабельності	3	4	4	4	4	3	5	4	5	4	6	4	5	3	3	4,1
рівень наявності грошових оборотних коштів	5	6	8	6	7	6	7	5	4	3	8	5	6	4	4	5,6
обсяг капіталу	7	6	7	6	6	5	6	8	4	5	7	6	8	5	4	6,0
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	5	5	4	5	5	6	5	3	4	5	4	5	6	5	5	4,8
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	5	6	5	4	5	6	6	5	7	5	6	5	8	6	5	5,6
обсяг інвестиційних ресурсів	4	5	6	5	4	5	4	6	5	4	7	5	6	5	4	5,0
структура інвестиційних ресурсів	6	5	5	6	5	4	4	5	5	4	6	5	5	4	3	4,8

Продовження табл. Г1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
рівень платоспроможності споживачів	5	6	4	5	4	4	3	5	4	4	5	6	4	3	4	4,4
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	6	5	5	6	5	5	4	6	5	4	6	6	4	4	5	5,1
положення підприємства на ринку	7	8	8	8	9	7	7	8	8	7	9	8	7	6	7	7,6
обсяг попиту і пропозиції	6	5	5	6	7	6	6	7	5	6	5	7	6	5	5	5,8
рівень конкуренції	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6	5	5	7	6	5,2
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	7	8	7	6	7	7	6	8	7	7	8	7	6	7	7	7,0
наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	6	5	4	5	5	6	7	4	3	4	4	6	5	5	4	4,9
рівень доступності інформації	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4,7
асиметричність інформації	3	4	4	4	4	5	5	4	4	3	5	4	5	5	4	4,2
рівень державних податків та зборів	5	4	5	4	4	5	4	4	4	3	4	3	3	5	4	4,1
рівень стабільності та дієвості законодавства	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3,5
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	5	5	6	7	6	5	4	8	7	6	7	5	6	7	6	6,0
рівень паритету цін	4	3	5	4	5	4	6	5	5	6	6	4	5	6	5	4,9
рівень процентних ставок	5	6	5	7	5	4	6	6	5	7	5	6	7	5	7	5,8
формальні і неформальні норми економічної поведінки	7	6	7	6	6	5	6	8	6	5	6	5	6	8	4	6,1
фактор взаємних очікувань	8	7	7	6	7	8	7	8	7	4	5	6	7	6	5	6,5

Примітка. * – складено автором на основі експертного опитування за анкетною у додатку Б

Таблиця Д1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Оцінка значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств:																
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	9	10	8	8	9	7	6	9	8	7	7	4	8	9	10	7,9
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	8	6	8	7	6	7	8	5	7	8	6	6	9	8	7	7,1
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	5	6	6	7	6	5	5	7	5	4	3	7	6	7	8	5,8
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	6	5	4	5	6	5	6	5	6	3	4	6	5	6	6	5,2
характер продукції	6	6	7	9	7	5	5	6	8	4	7	9	3	4	4	6,0
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	7	6	5	6	6	5	4	7	6	5	4	5	8	4	5	5,5
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	4	5	4	6	5	6	5	7	6	3	4	6	7	6	4	5,2
рівень використання інноваційних технологій	4	4	6	5	3	6	6	5	4	5	7	5	5	8	4	5,1
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	3	4	4	5	3	5	4	5	3	4	5	5	4	7	3	4,3
тип власності	3	2	3	4	2	3	3	4	3	3	4	3	3	4	2	3,1

Додаток Д
 Результати експертного опитування управлінського персоналу підприємств*

Продовження табл. Д1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
організаційно-правова форма господарювання	3	2	3	3	2	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3,1
галузева приналежність підприємства	5	6	7	6	6	4	5	8	4	5	5	6	4	4	6	5,4
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	6	7	4	6	6	6	7	6	7	5	6	8	5	7	5	6,1
способи організації та управління виробничим процесом	6	7	6	5	6	7	6	6	7	6	8	6	5	4	5	6,0
рівень ліквідності	2	3	2	2	1	2	3	4	2	3	3	2	4	1	3	2,5
рівень ділової активності	3	4	5	4	6	7	3	4	4	3	5	6	4	3	4	4,3
рівень фінансової стійкості	2	3	3	4	3	3	4	6	4	3	2	3	4	2	2	3,2
рівень рентабельності	5	4	5	3	4	3	4	4	3	4	3	6	3	4	4	3,9
рівень наявності грошових оборотних коштів	6	7	5	6	5	4	6	6	7	5	4	8	4	7	5	5,7
обсяг капіталу	8	6	6	7	6	5	4	5	6	5	5	9	6	5	6	5,9
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	6	4	6	8	6	5	4	6	5	6	8	4	4	7	3	5,5
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	6	5	7	5	6	5	8	4	3	7	5	6	4	6	6	5,5
обсяг інвестиційних ресурсів	4	3	6	7	6	4	5	5	4	3	8	6	4	7	6	5,2
структура інвестиційних ресурсів	3	4	3	5	5	4	7	6	5	5	4	5	7	6	4	4,9
рівень платоспроможності споживачів	7	4	4	2	5	4	6	5	4	4	5	3	5	3	5	4,4

Продовження табл. Д1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	6	4	7	5	3	4	5	5	4	8	4	5	4	4	6	4,9
положення підприємства на ринку	8	6	7	10	9	8	6	7	5	9	10	5	6	10	7	7,5
обсяг попиту і пропозиції	4	8	5	4	6	6	5	4	5	6	7	4	5	6	5	5,3
рівень конкуренції	5	5	4	6	3	7	4	5	6	6	5	7	4	5	6	5,2
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	8	7	7	8	6	9	5	9	7	9	6	8	9	6	7	7,4
наявність та ефективність поставальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	6	5	4	7	4	5	5	8	4	3	4	5	6	4	4	4,9
рівень доступності інформації	4	3	5	5	4	4	5	3	4	3	4	5	4	4	5	4,1
асиметричність інформації	5	4	3	6	4	4	5	6	3	4	3	4	5	4	4	4,3
рівень державних податків та зборів	3	4	3	4	3	5	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3,5
рівень стабільності та дієвості законодавства	3	3	4	3	4	2	5	4	4	2	3	4	4	3	4	3,5
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	8	5	7	6	5	6	6	8	3	6	5	6	4	5	7	5,8
рівень паритету цін	4	3	5	5	6	5	4	7	5	5	5	6	5	4	6	5,0
рівень процентних ставок	6	5	5	4	4	5	7	5	6	6	7	8	5	6	6	5,7
формальні і неформальні норми економічної поведінки	7	7	4	6	5	6	6	6	8	7	6	5	6	8	5	6,1
фактор взаємних очікувань	6	8	5	6	7	7	8	4	6	6	4	7	7	6	8	6,3

Примітка. * – складено автором на основі експертного опитування за анкетною у додатку В

Таблиця Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
Структура машинобудування за видами економічної діяльності (КВЕД)		Структура машинобудування за галузями народного господарства (ЗКГНГ)	
<i>Секція D</i>	<i>Переробна промисловість</i>		
<i>Підсекція ДК</i>	<i>Виробництво машин та устаткування</i>		
29	Виробництво машин та устаткування		
29.1	Виробництво механічного устаткування		
29.11.1	Виробництво двигунів та турбін	14111 14120	Турбобудування Дизелебудування
29.11.3	Ремонт і технічне обслуговування двигунів та турбін	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
29.11.4	Монтаж двигунів та турбін	61124	Монтажні роботи
29.12.1	Виробництво насосів, компресорів та гідравлічних систем	14186 14191 14194 14195	Компресорне машинобудування Виробництво вакуумних насосів і агрегатів Виробництво насосів Виробництво промислової трубопровідної арматури
29.12.2	Ремонт і технічне обслуговування насосів, компресорів та гідравлічних систем	14912 14971	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів Ремонт різного виробничого обладнання
29.12.3	Монтаж насосів, компресорів та гідравлічних систем	61124	Монтажні роботи
29.13.0	Виробництво кранів і клапанів	14195	Виробництво промислової трубопровідної арматури
29.14.0	Виробництво підшипників, зубчастих передач, елементів механічних передач та приводів	14350	Підшипникова промисловість
29.2	Виробництво машин та устаткування загального призначення		

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
29.21.0	Виробництво печей та пічних пальників	14193	Виробництво устаткування для газополум'яної обробки металів і металізації виробів
		14712	Виробництво газового устаткування і апаратури
29.22.1	Виробництво підйально-транспортного устаткування	14151	Виробництво кранів (без будівельних)
		14152	Виробництво кранів для будівництва
		14153	Виробництво устаткування безперервного транспорту
		14154	Виробництво ліфтів
		14155	Виробництво авто- і електронавантажувачів
		14156	Виробництво іншого підйомно-транспортного, вантажно-розвантажувального і складського устаткування
29.22.2	Ремонт, технічне обслуговування та монтаж підйально-транспортного устаткування	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
29.23.0	Виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування	14187	Холодильне машинобудування
		14192	Кисневе і криогенне машинобудування
		14196	Виробництво устаткування та апаратури для газоочистки і пилевловлювання
		14711	Виробництво санітарно-технічного устаткування і виробів
29.24.1	Виробництво інших машин та устаткування загального призначення	14156	Виробництво іншого підйомно-транспортного, вантажно-розвантажувального і складського устаткування
		14325	Виробництво приладів для вимірювання механічних величин
		14630	Виробництво технологічного устаткування для підприємств торгівлі і громадського харчування
		14541	Виробництво устаткування для комунального господарства

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
29.24.3	Монтаж інших машин та устаткування загального призначення	61124	Монтажні роботи
29.24.4	Ремонт і технічне обслуговування інших машин та устаткування загального призначення	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
29.3	Виробництво машин та устаткування для сільського та лісового господарства		
29.31.0	Виробництво тракторів для сільського та лісового господарства	14410	Тракторне машинобудування
29.32.1	Виробництво інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства	14420 14430 14531	Сільськогосподарське машинобудування Машинобудування для тваринництва і кормовиробництва Виробництво устаткування для лісозаготівельної промисловості і меліоративних робіт
29.32.4	Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства	14934 14912	Ремонт тракторів і сільськогосподарських машин Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
29.4	Виробництво верстатів		
29.41.0	Виробництво портативних електромеханічних та пневматичних ручних інструментів	14230 14252	Виробництво ковальсько-пресувального устаткування Виробництво технологічної оснастки
29.42.0	Виробництво верстатів для оброблення металу	14210	Виробництво металоріжучих верстатів
29.43.1	Виробництво інших верстатів	14220 14520	Виробництво деревообробного устаткування Виробництво устаткування для промисловості будівельних матеріалів

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
29.43.2	Ремонт, технічне обслуговування та монтаж верстатів	14911 61124	Ремонт металорізальних і деревообробних верстатів, ковальсько-пресового і ливарного обладнання Монтажні роботи
29.5	Виробництво інших машин та устаткування спеціального призначення		
29.51.1	Виробництво машин та устаткування для металургії	14130 14240	Металургійне машинобудування Виробництво ливарного устаткування
29.51.2	Монтаж машин та устаткування для металургії	61124	Монтажні роботи
29.51.3	Ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування для металургії	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
29.52.1	Виробництво машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	14140 14511 14512	Гірничошахтне і гірничорудне машинобудування Виробництво шляхових і землерийних машин Виробництво будівельних машин
29.52.3	Ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
29.52.4	Монтаж машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	61124	Монтажні роботи
29.53.1	Виробництво машин та устаткування для перероблення сільгосппродуктів	14620	Виробництво технологічного устаткування для харчової і комбікормової промисловості
29.53.2	Монтаж машин та устаткування для перероблення сільгосппродуктів	61124	Монтажні роботи
29.53.3	Ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування для перероблення сільгосппродуктів	14971 14912	Ремонт різного виробничого обладнання Ремонт іншого промислового обладнання і приладів

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
29.54.1	Виробництво машин та устаткування для виготовлення текстильних, швейних, хутряних та шкіряних виробів	14542	Виробництво устаткування для підприємств побутового обслуговування
		14611	Виробництво технологічного устаткування для текстильної промисловості
		14612	Виробництво технологічного устаткування для швейної і трикотажної промисловості
		14613	Виробництво технологічного устаткування для взуттєвої, шкіряної, хутряної і шкіргалантерейної промисловості
		14651	Виробництво швейних і електропобутових машин і приладів (без виробництва побутових холодильників і морозильників)
29.54.2	Ремонт, технічне обслуговування і монтаж машин та устаткування для виготовлення текстильних, швейних, хутряних та шкіряних виробів	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
		61124	Монтажні роботи
29.55.1	Виробництво машин та устаткування для виробництва паперу та картону	14185	Виробництво устаткування для целюлозно-паперової промисловості
		14640	Виробництво технологічного устаткування для поліграфічної промисловості
29.55.2	Ремонт, технічне обслуговування і монтаж машин та устаткування для виробництва паперу та картону	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
		61124	Монтажні роботи

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
29.56.1	Виробництво машин та устаткування спеціального призначення, не віднесені до інших групувань	14181	Хімічне машинобудування
		14183	Виробництво нафтопромислового і бурового геологорозвідувального устаткування
		14184	Виробництво нафтогазопереробного устаткування
		14197	Виробництво фарбувального устаткування
		14254	Виробництво механічного зварювального устаткування
		14532	Виробництво устаткування для торф'яної промисловості
		14614	Виробництво технологічного устаткування для виготовлення хімічного волокна
		14772	Виробництво спеціального технологічного (включаючи контрольно-дослідне) устаткування
14784	Обозобудування		
29.56.5	Монтаж машин та устаткування спеціального призначення, не віднесені до інших групувань	61124	Монтажні роботи
29.56.6	Ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування спеціального призначення, не віднесені до інших групувань	14941	Ремонт будівельних і шляхових машин
29.6	Виробництво зброї та боєприпасів	14730	Оборонна промисловість
29.7	Виробництво побутових приладів		
29.71.0	Виробництво електричних побутових приладів	14541	Виробництво устаткування для комунального господарства
		14652	Виробництво побутових холодильників і морозильників

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
29.72.0	Виробництво неелектричних побутових приладів	14711	Виробництво санітарно-технічного устаткування і виробів
Підсекція DL	Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування		
30	Виробництво офісного устаткування та електронно-обчислювальних машин		
30.01.1	Виробництво офісного устаткування	14327 14331	Виробництво приладів для механізації і автоматизації інженерної та управлінської праці Виробництво засобів обчислювальної техніки та запасних частин до них
30.01.2	Монтаж та установлення офісного устаткування	14965	Ремонт засобів обчислювальної техніки
30.02.1	Виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації	14331 14332	Виробництво засобів обчислювальної техніки та запасних частин до них Виробництво технічних носіїв інформації
30.02.2	Монтаж і установлення електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації	14965	Ремонт засобів обчислювальної техніки
31	Виробництво електричних машин та устаткування		
31.10.1	Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів	14171	Виробництво електротехнічних машин, устаткування, апаратури і виробів виробничого призначення
31.10.2	Ремонт та технічне обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
31.10.3	Монтаж електродвигунів, генераторів і трансформаторів	61124	Монтажні роботи

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
31.20.1	Виробництво електророзподільної та контрольної апаратури	14171	Виробництво електротехнічних машин, устаткування, апаратури і виробів виробничого призначення
		14322	Виробництво електровимірювальних приладів
		14323	Виробництво радіовимірювальних приладів
31.20.2	Ремонт і технічне обслуговування електророзподільної та контрольної апаратури	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
31.20.3	Монтаж електророзподільної та контрольної апаратури	61124	Монтажні роботи
31.30.0	Виробництво ізолюваного проводу та кабелю	14172	Кабельна промисловість
31.40.0	Виробництво гальванічних елементів (електричних акумуляторів та первинних елементів)	14175	Акумуляторна та елементна промисловість
31.50.0	Виробництво електричних ламп та освітлювального устаткування	14173	Електролампова промисловість
31.61.0	Виробництво електричного устаткування для двигунів і транспортних засобів	14171	Виробництво електротехнічних машин, устаткування, апаратури і виробів виробничого призначення
31.62.1	Виробництво іншого електричного устаткування, не віднесені до інших групувань	14174	Електроізоляційна промисловість
		14176	Виробництво електрозварювального устаткування
31.62.3	Ремонт та технічне обслуговування іншого електричного устаткування, не віднесені до інших групувань	14912	Ремонт іншого промислового обладнання і приладів
31.62.4	Монтаж іншого електричного устаткування, не віднесені до інших групувань	61124	Монтажні роботи

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
32	Виробництво апаратури для радіо, телебачення та зв'язку		
32.10.0	Виробництво електро- та радіокомпонентів	14771	Електронна промисловість (без виробництва спеціального технологічного устаткування)
32.20.1	Виробництво передавальної апаратури	14750 14771	Радіопромисловість Електронна промисловість (без виробництва спеціального технологічного устаткування)
32.20.2	Ремонт та технічне обслуговування передавальної апаратури	14971	Ремонт різного виробничого обладнання
32.20.3	Монтаж передавальної апаратури	61124	Монтажні роботи
32.30.1	Виробництво апаратури для приймання, запису та відтворення звуку і зображення	14760	Промисловість засобів зв'язку
32.30.2	Ремонт та технічне обслуговування апаратури для приймання, запису та відтворення звуку і зображення	14971	Ремонт різного виробничого обладнання
32.30.3	Монтаж і установлення апаратури для приймання, запису та відтворення звуку і зображення	61124	Монтажні роботи
33	Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування, годинників		
33.10.1	Виробництво медичної техніки, включаючи хірургічне устаткування та ортопедичне пристосування	14781 14329 19320 19790	Види виробництв машинобудування виробничого призначення (без обозобудування та устаткування для скляної промисловості) Виробництво приладів для медицини, фізіології та біології Промисловість медичної техніки Діяльність інших виробництв

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
33.10.2	Монтаж медичної техніки, включаючи хірургічне устаткування та ортопедичне пристосування	61124	Монтажні роботи
33.10.3	Ремонт і технічне обслуговування медичної техніки, включаючи хірургічне устаткування та ортопедичне пристосування	14972	Ремонт різного невиробничого обладнання
33.20.1	Виробництво контрольно-вимірювальних приладів	14321 14328	Виробництво приладів контролю і регулювання технологічних процесів Виробництво приладів для фізичних досліджень
33.20.2	Монтаж та установлення контрольно-вимірювальних приладів	61124	Монтажні роботи
33.20.3	Ремонт та технічне обслуговування контрольно-вимірювальних приладів	14913	Ремонт вимірювальних приладів
33.30.0	Проектування та монтаж систем керування технологічними процесами	14321	Виробництво приладів контролю і регулювання технологічних процесів
33.40.0	Виробництво оптичних приладів та фотографічного устаткування	14324	Виробництво оптичних і оптико-механічних приладів і апаратури
33.50.0	Виробництво годинників	14326	Виробництво приладів часу
Підсекція DM	Виробництво транспортних засобів та устаткування		
34	Виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів		
34.10.0	Виробництво автомобілів	14341 14541 14931 14932	Виробництво автомобілів, автобусів, тролейбусів і причепів до автомобілів і тракторів Виробництво устаткування для комунального господарства Ремонт вантажних автомобілів і автобусів Ремонт легкових автомобілів
34.20.0	Виробництво автомобільних кузовів, причепів та напівпричепів	14341	Виробництво автомобілів, автобусів, тролейбусів і причепів до автомобілів і тракторів

Продовження табл. Е1

Код КВЕД	Назва	Код ЗКГНГ	Назва
34.30.0	Виробництво вузлів, деталей та приладдя для автомобілів та їх двигунів	14341	Виробництво автомобілів, автобусів, тролейбусів і причепів до автомобілів і тракторів
		14343	Виробництво автомобільного і тракторного електрообладнання і приладів
		14344	Виробництво іншого устаткування та інструменту
35	Виробництво інших транспортних засобів		
35.1	Будування та ремонт суден		
35.11.0	Будування та ремонт суден	14740	Суднобудівна промисловість
		14921	Ремонт суден
35.12.0	Будування та ремонт спортивно-прогулянкових суден	14740	Суднобудівна промисловість
		14921	Ремонт суден
35.2	Виробництво залізничного рухомого складу		
35.20.1	Виробництво залізничного рухомого складу	14160	Залізничне машинобудування
35.20.2	Ремонт і технічне обслуговування залізничного рухомого складу	14914	Ремонт пересувного складу залізниць
		14951	Ремонт трамваїв, вагонів метро і тролейбусів
35.3	Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні		
35.30.0	Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні	14720	Авіаційна промисловість
		14961	Ремонт цивільних літаків, вертольотів, їх обладнання і авіаційних двигунів
35.4	Виробництво мотоциклів та велосипедів		
35.41.0	Виробництво мотоциклів	14342	Виробництво мотоциклів і велосипедів
35.42.0	Виробництво велосипедів	14342	Виробництво мотоциклів і велосипедів
35.43.0	Виробництво інвалідних колясок	14342	Виробництво мотоциклів і велосипедів
35.5	Виробництво інших транспортних засобів, не віднесені до інших групувань		
35.50.0	Виробництво інших транспортних засобів, не віднесені до інших групувань	14344	Виробництво іншого устаткування та інструменту

Примітка. * – складено автором на підставі [240, 241]

Додаток Ж

Нормативно-правові документи щодо розвитку машинобудування в Україні*

Таблиця Ж1

Дата прийняття	Назва документу
25.09.1991	Постанова КМУ № 231 «Про нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської техніки і запасних частин до неї в 1991–1994 роках підприємствами машинобудування та оборонного комплексу України та збільшення їх поставки господарствам республіки»
29.04.1992	Постанова КМУ № 217 «Питання Міністерства машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України»
16.06.1992	Постанова КМУ № 331 «Про нарощування випуску устаткування для виробництва цегли та інших будівельних матеріалів на підприємствах машинобудування і оборонного комплексу в 1992–1995 роках»
24.09.1993	Угода про співробітництво в галузі машинобудування СНД: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Узбекистан, Україна
21.03.1994	Угода між Міністерством машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України та Міністерством оборони Сполучених Штатів Америки щодо конверсії підприємств військово-промислового комплексу
18.06.1994	Указ Президента України «Про заходи щодо дальшого розвитку тракторного і сільськогосподарського машинобудування»
10.10.1994	Постанова КМУ № 698 «Питання Міністерства машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України»
9.12.1994	Угода про товарообіг та виробничу кооперацію в галузі машинобудування на взаємопогодженій основі. Країни СНД: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Узбекистан, Україна
14.04.1995	Угода між Міністерством машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України та Міністерством промисловості Республіки Білорусь про взаємні кооперовані поставки продукції виробничо-технічного призначення (Зареєстровано: Мінекономіки (до 2000 р.) від 02.06.1995 № 42-10/3)

Продовження табл. Ж1

Дата прийняття	Назва документу
23.11.1995	Указ Президента України № 1087/95 «Про утворення Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування»
25.03.1996	Постанова КМУ № 349 «Про Положення про Державний департамент тракторного і сільськогосподарського машинобудування»
16.05.1996	Постанова КМУ № 539 «Питання Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування»
21.06.1996	Указ Президента України № 457/96 «Про Положення про Міністерство машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України»
25.06.1996	Угода між Міністерством машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України та Міністерства промисловості і торгівлі Республіки Польща про співробітництво в галузі машинобудування
24.07.1996	Угода між Міністерством вугільної промисловості України і Комітетом Російської Федерації з машинобудування про взаємні кооперовані поставки
7.03.1997	Угода між Міністерством машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України та Міністерством економіки Словацької Республіки про промислове, торгово-економічне і науково-технічне співробітництво
1.12.1997	Постанова КМУ № 1341 «Про розвиток сільськогосподарського машинобудування та забезпечення агропромислового комплексу конкурентоспроможною технікою»
18.05.1998	Постанова КМУ № 675 «Про заходи щодо розвитку енергетичного машинобудування»
16.02.1999	Наказ Мінекономіки, Антимонопольного комітету № 22/2 «Про запровадження державного регулювання оптових цін на окремі види продукції підприємств-монополістів сільськогосподарського машинобудування» (Зареєстровано: Мін'юст України від 25.02.1999 № 115/3408)
5.05.2000	Постанова КМУ № 758 «Про утворення Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування»
3.08.2000	Постанова КМУ № 1210 «Про затвердження Положення про Державний департамент тракторного і сільськогосподарського машинобудування»

Дата прийняття	Назва документу
19.10.2000	Постанова КМУ № 1566 «Про поширення дії постанови Кабінету Міністрів України від 25 лютого 2000 р. № 398 на деякі підприємства і організації сільського господарства, споживчої кооперації та сільськогосподарського машинобудування»
20.09.2001	Постанова Верховної Ради України № 2718-III «Про прийняття за основу проекту Закону України про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»
7.02.2002	Закон України № 3023-III «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»
8.02.2002	Розпорядження КМУ № 42-р «Про використання коштів державного бюджету, передбачених на фінансову підтримку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»
17.08.2002	Розпорядження КМУ № 467-р «Про затвердження плану заходів щодо виконання Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»»
12.09.2002	Постанова КМУ № 1354 «Про затвердження Угоди між Кабінетом Міністрів України а Урядом Федеративної Республіки Бразилія про співробітництво в галузі енергетичного машинобудування і Протоколу про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Урядом Федеративної Республіки Бразилія про співробітництво в галузі енергетичного машинобудування»
9.06.2003	Наказ Мінпромполітики, Мінфіну України № 233/391 «Про затвердження Порядку використання коштів державного бюджету, що надходять від повернення кредитів, наданих з Державного бюджету України підприємствам вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу для здійснення заходів, пов'язаних із збільшенням обсягів виробництва та розвитком ринку техніки для агропромислового комплексу» (Зареєстровано Мін'юстом України від 27.06.2003 № 524/7845)
3.06.2004	Угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом Азербайджанської Республіки про основні принципи співробітництва у галузі нафтогазового машинобудування

Дата прийняття	Назва документу
5.07.2004	Постанова КМУ № 833 «Про затвердження Державної програми розвитку компресорного та мембранного машинобудування на 2005–2014 роки»
18.04.2006	Постанова КМУ № 516 «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки»
30.05.2006	Постанова КМУ № 757 «Про затвердження Порядку використання у 2006 році коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки інновацій та інвестицій, у тому числі вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»
26.09.2007	Постанова КМУ № 1181 «Про затвердження Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007–2010 роки»
5.03.2008	Постанова КМУ № 164 «Про внесення змін до Положення про Державний департамент тракторного і сільськогосподарського машинобудування»
12.03.2008	Постанова КМУ № 174 «Про припинення виконання Державної програми розвитку компресорного та мембранного машинобудування на 2005–2014 роки»
12.03.2008	Постанова КМУ № 191 «Про затвердження Порядку використання у 2008 році коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, в тому числі через механізм здешевлення кредитів»
5.03.2009	Постанова КМУ № 245 «Про порядок використання у 2009 році коштів, передбачених у державному бюджеті за деякими програмами щодо державної підтримки вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»
11.03.2009	Постанова КМУ № 264 «Про розширення внутрішнього ринку продукції вітчизняних підприємств машинобудування для агропромислового комплексу»
18.03.2009	Розпорядження КМУ № 328-р «Про державну підтримку у 2009 році вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»
28.04.2009	Постанова КМУ № 409 «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду, передбачених у державному бюджеті для фінансування інвестиційних проектів, які реалізуються на підприємствах авіабудування, оборонно-промислового комплексу і машинобудування»

Примітка. * – складено автором на підставі [271, 272]

Додаток И

Показники діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини, тис. грн.*

Таблиця И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1. ВАТ «Хмільниксільмаш» (м. Хмільник)								
1. Чисельність працівників, осіб	224	205	52	48	49	46	43	-80,80
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3639,3	4513,8	7477,9	7657,3	9427,4	13029,6	10076,0	176,87
3. Валовий прибуток/збиток	1356,5	930,0	537,8	1307,2	1545,7	2255,6	1705,0	25,69
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	775,7	57,7	-472,2	382,1	768,4	1285,3	687,0	-11,43
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	765,8	-612,3	-1019,5	-7,0	389,5	822,2	147,0	-80,80
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	774,6	476,9	400,4	120,6	371,3	977,7	141,0	-81,80
7. Чистий прибуток/збиток	762,9	347,3	31,4	13,9	167,3	693,3	88,0	-88,47
8. Власний капітал	10883,05	11154,1	11150,2	11172,85	11263,45	11693,75	12084,0	11,04
9. Необоротні активи	8567,6	8163,35	7802,1	7508,25	7199,6	6797,7	6434,5	-24,90
10. Оборотні кошти	3524,7	4529,15	5079,85	5517,9	6589,7	7676,0	8278,5	134,87
11. Поточні зобов'язання	1108,75	1472,65	1700,8	1846,55	2525,85	2779,95	2629,0	137,11
12. Загальний капітал	12092,3	12692,5	12881,95	13026,15	13789,3	14473,7	14713,0	21,67
13. Вартість основних засобів (первісна)	15046,05	14994,4	15064,0	14795,3	14571,1	13312,45	12132,5	-19,36
14. Знос основних засобів	10037,55	10348,0	10693,2	10842,0	11073,4	10308,1	9488,5	-5,47
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод» (с. Журин)								
1. Чисельність працівників, осіб	107	80	70	59	46	38	11	-89,72
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	829,0	775,8	578,2	625,3	635,2	609,0	169,4	-79,57
3. Валовий прибуток/збиток	217,0	123,0	56,5	20,1	-443,3	-142,2	-226,7	204,47
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	116,0	53,9	3,3	-27,2	-473,9	-168,7	-282,7	343,71
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	49,0	2,9	-2,9	-67,0	-454,6	-4,9	-338,0	789,79
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	49,0	2,9	-2,9	6,1	-454,6	-153,0	-390,5	896,94
7. Чистий прибуток/збиток	49,0	2,9	-2,9	6,1	-530,1	-153,0	-390,5	896,94
8. Власний капітал	1891,0	1861,65	1744,55	1652,5	1372,3	984,1	667,55	-64,70
9. Необоротні активи	515,5	491,15	458,5	433,25	402,0	245,95	72,95	-85,85
10. Оборотні кошти	1446,0	1475,2	1347,05	1272,65	1073,35	846,9	645,95	-55,33
11. Поточні зобов'язання	58,5	92,7	61,0	53,4	65,35	71,05	51,35	-12,22
12. Загальний капітал	1961,5	1966,35	1805,55	1705,9	1475,35	1092,85	718,9	-63,35
13. Вартість основних засобів (первісна)	4133,5	4149,8	4151,6	4115,4	4078,2	3928,25	3566,35	-13,72
14. Знос основних засобів	3618,0	3658,65	3693,1	3682,15	3676,2	3682,3	3493,4	-3,44
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод» (смт. Дашів)								
1. Чисельність працівників, осіб	34	26	18	33	55	18	18	-47,06
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	345,1	392,7	433,2	623,9	1179,2	2420,6	2058,0	496,35
3. Валовий прибуток/збиток	88,8	124,6	-120,2	-61,5	88,9	81,1	-68,0	176,58
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-6,1	41,1	-229,9	157,8	-50,0	-91,1	-154,0	2424,6

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-59,8	-15,3	-366,2	-141,9	142,4	83,3	84,0	240,47
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-58,8	53,2	-383,4	-193,3	118,7	82,8	75,0	227,55
7. Чистий прибуток/збиток	-58,8	53,2	-383,9	-193,3	118,7	-34,5	7,0	111,90
8. Власний капітал	1881,8	1879,0	1713,65	1430,35	1393,05	1435,15	1420,5	-24,51
9. Необоротні активи	1621,1	1608,7	1534,5	1577,35	2025,9	2617,8	2968,0	83,09
10. Оборотні кошти	518,9	720,65	779,9	643,95	593,2	503,1	495,5	-4,51
11. Поточні зобов'язання	203,55	428,0	525,75	666,5	1176,6	1648,7	1991,0	878,14
12. Загальний капітал	2140,0	2329,35	2314,4	2221,3	2619,1	3120,9	3463,5	61,85
13. Вартість основних засобів (первісна)	3293,9	3282,7	3228,75	3314,35	3826,0	4560,75	5158,0	56,59
14. Знос основних засобів	1675,95	1706,05	1726,3	1740,3	1811,4	1963,5	2201,0	31,33
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	147	138	131	130	136	120	110	-25,17
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2532,4	2958,7	3319,5	4199,1	6445,6	7466,2	8724,0	244,49
3. Валовий прибуток/збиток	415,8	656,4	563,8	594,5	921,0	1439,5	2356,0	466,62
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	26,3	204,3	-31,3	-196,6	67,4	-549,1	315,0	1097,72
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-96,3	53,0	-54,0	-293,5	-44,7	-697,3	164,0	270,30
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-118,7	56,3	-61,3	-321,6	-116,6	-775,8	46,0	138,75
7. Чистий прибуток/збиток	-118,7	39,4	-61,3	-327,7	-117,4	-775,8	37,0	131,17
8. Власний капітал	2059,85	2011,2	1991,25	1796,75	1574,2	1174,2	857,5	-58,37
9. Необоротні активи	1682,7	1578,0	1499,6	1405,05	1991,55	3007,6	3139,0	86,55
10. Оборотні кошти	1141,65	1415,6	1679,15	1926,95	2027,85	1965,15	3397,0	197,55
11. Поточні зобов'язання	764,5	973,95	1159,9	1496,95	2406,9	3649,35	5453,0	613,28
12. Загальний капітал	2824,35	2993,6	3178,75	3332,0	4019,4	4972,75	6536,0	131,42
13. Вартість основних засобів (первісна)	4720,8	4751,35	4806,5	4863,8	5608,5	6846,55	7326,5	55,19
14. Знос основних засобів	3038,25	3173,35	3306,9	3459,75	3618,95	3883,0	4273,0	40,64
5. ВАТ «Ладижинський ремонтно-механічний завод» (м. Ладижин)								
1. Чисельність працівників, осіб	50	39	36	31	19	21	23	-54,00
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	458,7	407,1	426,7	469,8	382,4	472,4	514,0	12,06
3. Валовий прибуток/збиток	4,0	-3,2	-43,5	-33,9	-59,0	-112,9	-152,0	3800,00
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-86,3	-12,5	-44,2	-37,8	-59,8	-114,5	-157,6	-19,64
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-123,2	12,5	-44,7	-60,7	-43,3	-68,0	-99,0	-19,64
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-125,2	12,5	-56,8	-46,4	-43,3	-68,0	-92,0	-26,52
7. Чистий прибуток/збиток	-125,2	-31,9	-56,8	-51,7	-47,4	-73,4	-98,0	-21,70
8. Власний капітал	1417,5	1338,95	1294,6	1240,35	1190,8	1130,4	1045,0	-26,30
9. Необоротні активи	1322,35	1245,4	1175,95	1106,9	1042,15	995,75	950,0	-28,16
10. Оборотні кошти	249,3	223,5	195,75	186,25	203,4	218,45	241,5	-3,13
11. Поточні зобов'язання	308,3	129,95	77,1	52,8	54,75	83,8	146,5	-52,48
12. Загальний капітал	1571,65	1468,9	1371,7	1293,15	1245,55	1214,2	1191,5	-24,19
13. Вартість основних засобів (первісна)	2574,45	2572,1	2523,1	2496,4	2490,4	2495,05	2491,5	-3,22

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
14. Знос основних засобів	1255,0	1326,7	1347,15	1389,5	1448,25	1499,3	1541,5	22,83
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод» (м. Бар)								
1. Чисельність працівників, осіб	698	718	740	718	744	720	625	-10,46
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8084,9	15809,7	25735,7	33535,2	42335,2	40895,3	57508,0	611,30
3. Валовий прибуток/збиток	1267,5	2013,8	3206,1	4875,0	5836,9	6325,6	9292,0	633,09
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	11,4	598,9	1183,7	1816,7	1981,7	1838,0	3759,0	32873,68
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	21,1	381,5	1025,8	1704,8	2120,2	2115,8	2938,0	13824,17
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	10,0	355,7	1025,9	1843,8	2368,4	1773,4	2557,0	25470,00
7. Чистий прибуток/збиток	10,0	301,9	802,7	1292,1	1611,9	1250,4	1800,0	17900,00
8. Власний капітал	27332,8	27233,55	27785,85	28833,25	30234,25	31612,65	33188,0	21,42
9. Необоротні активи	9974,8	9404,8	9747,35	10548,35	11465,5	12968,2	13533,5	35,68
10. Оборотні кошти	18191,9	18971,95	19126,05	19757,55	20914,35	22083,5	25007,5	37,47
11. Поточні зобов'язання	794,6	1127,8	1084,25	1472,65	2145,6	3408,3	5315,5	568,95
12. Загальний капітал	28166,7	28376,75	28873,4	30305,9	32379,85	35051,7	38541,0	36,83
13. Вартість основних засобів (первісна)	27096,2	26375,6	27079,85	27922,1	29499,5	32263,2	34185,5	26,16
14. Знос основних засобів	17743,8	17717,45	18387,75	19038,85	19875,45	20861,9	22184,5	25,03
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод» (м. Калинівка)								
1. Чисельність працівників, осіб	353	495	521	550	571	569	564	59,77
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	17250,0	11970,7	23951,5	32035,7	42863,8	56803,4	75823,0	339,55
3. Валовий прибуток/збиток	1847,5	1691,3	3195,8	4045,1	3867,8	6353,8	7852,0	325,01
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	866,0	38,6	1292,2	1702,3	244,5	2278,9	2327,0	168,71
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	274,1	310,8	586,1	1886,1	978,4	2291,7	2808,0	924,44
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	270,4	161,9	508,8	1795,7	745,2	2054,8	2261,0	736,17
7. Чистий прибуток/збиток	261,0	113,3	334,4	1223,2	403,1	1118,8	1128,0	332,18
8. Власний капітал	28991,85	37171,9	37551,5	38330,3	39143,45	39904,4	41028,0	41,52
9. Необоротні активи	27565,5	35673,1	35143,9	35034,15	35765,55	37251,35	37547,0	36,21
10. Оборотні кошти	7902,15	9091,35	12366,95	19532,75	23090,35	23816,85	26599,0	236,60
11. Поточні зобов'язання	6377,8	7321,0	9437,8	15254,35	18849,0	20968,75	20970,5	228,80
12. Загальний капітал	35467,65	44764,45	47510,85	54566,9	58855,9	61068,2	64146,0	80,86
13. Вартість основних засобів (первісна)	14799,0	15463,3	15686,3	16008,8	16822,25	18912,25	20994,5	41,86
14. Знос основних засобів	1849,88	2171,25	3115,45	4055,65	4997,1	6009,9	7180,5	288,16
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	1882	1602	1567	1488	1230	988	47	-97,51
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	43456,7	53455,0	59256,0	50376,0	52286,1	64047,8	3786,0	-91,29
3. Валовий прибуток/збиток	10853,5	13073,0	10666,0	5793,0	5730,3	8837,5	-752,0	106,93
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	4754,6	6182,0	3094,0	-1383,0	-2285,2	-624,4	-6087,0	228,02
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	2787,7	4884,0	2667,0	-2369,0	-4295,1	-3151,4	-7831,0	280,91
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	1515,8	3735,0	1188,0	-2774,0	-316,1	10323,9	6654,0	338,98
7. Чистий прибуток/збиток	916,8	1557,0	292,0	-3367,0	-715,3	8238,9	7751,0	745,44

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
8. Власний капітал	32783,8	30989,9	29067,5	25542,1	22420,45	25101,75	31263,0	-6,64
9. Необоротні активи	21940,35	19077,7	19241,5	19715,5	18095,75	20551,05	22403,5	2,11
10. Оборотні кошти	23053,3	27565,95	26366,3	19874,5	16830,9	25639,15	24808,5	7,61
11. Поточні зобов'язання	11764,85	11453,75	7579,3	7465,9	6858,7	13278,95	11986,5	1,88
12. Загальний капітал	44993,65	46643,65	45607,8	39590,0	34926,65	46190,2	47212,0	4,93
13. Вартість основних засобів (первісна)	53138,55	50357,5	50687,5	50957,0	43315,6	26643,2	13169,5	-75,22
14. Знос основних засобів	37630,35	38327,8	38899,5	38344,5	31002,85	15108,65	4781,0	-87,29
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	73	86	98	105	122	119	97	32,88
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3076,5	4723,6	8579,0	11383,4	22361,3	26971,0	18375,0	497,27
3. Валовий прибуток/збиток	248,6	530,1	769,2	876,2	2540,6	2477,9	584,0	134,92
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	130,0	402,3	588,8	656,3	2312,2	2106,6	157,0	20,77
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	70,3	292,3	545,2	451,8	1452,0	1811,0	125,0	77,81
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	70,3	292,3	686,3	440,8	1430,4	1863,3	115,0	63,58
7. Чистий прибуток/збиток	49,2	204,6	561,8	365,4	793,7	1302,3	-374,0	860,16
8. Власний капітал	817,3	944,2	1327,4	2238,15	3514,85	7302,15	11755	1338,27
9. Необоротні активи	507,7	513,4	537,4	845,85	1426,9	3898,95	6032,5	1088,20
10. Оборотні кошти	417,0	644,05	1336,55	2364,15	3495,65	6114,6	8110,0	1844,84
11. Поточні зобов'язання	107,4	197,7	531,0	971,85	1407,7	2711,4	2387,5	2122,99
12. Загальний капітал	924,7	1157,45	1873,95	3210,0	4922,55	10013,55	14142,5	1429,41
13. Вартість основних засобів (первісна)	1788,25	1867,05	1773,0	1793,1	2429,0	9141,0	15962,5	792,63
14. Знос основних засобів	1299,2	1354,7	1270,6	1196,65	1292,7	5367,45	10006,0	670,17
10. ТОВ НВП «АСТОК»								
1. Чисельність працівників, осіб	73	80	84	89	91	105	100	36,99
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4217,8	5031,0	5246,7	6032,2	6886,6	6923,2	6831,7	61,97
3. Валовий прибуток/збиток	701,4	821,4	988,3	964,9	1060,4	1102,3	1041,8	48,53
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	541,3	603,9	693,2	537,4	566,6	621,4	598,7	10,60
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	427,8	591,3	614,1	419,0	481,9	497,5	461,2	7,81
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	413,2	587,2	604,1	423,6	486,9	501,8	464,3	12,37
7. Чистий прибуток/збиток	309,9	440,4	453,1	317,5	365,2	382,9	348,2	12,36
8. Власний капітал	1392,1	1481,2	1529,65	1886,35	2159,2	2261,4	2240,7	60,96
9. Необоротні активи	391,7	407,6	415,75	582,55	664,3	678,5	651,3	66,28
10. Оборотні кошти	1080,6	1156,2	1175,7	1322,4	1534,6	1616,2	1631,9	51,02
11. Поточні зобов'язання	80,2	82,5	61,8	18,6	39,7	33,3	42,5	-47,01
12. Загальний капітал	1472,3	1563,7	1591,45	1904,95	2198,9	2294,7	2283,2	55,08
13. Вартість основних засобів (первісна)	453,5	484,8	508,15	740,15	965,4	978,1	972,6	114,47
14. Знос основних засобів	141,2	165,9	178,6	259,95	369,5	384,3	385,9	173,30
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод» (м. Калинівка)								
1. Чисельність працівників, осіб	65	51	44	35	26	25	25	-61,54
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	424,3	318,4	249,5	158,1	146,5	228,5	300,4	-29,21

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
3. Валовий прибуток/збиток	60,2	53,1	45,5	-51,8	-92,6	-22,6	-392,2	751,49
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-89,5	-81,4	-78,8	-167,3	-165,5	-22,6	-392,2	338,21
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-76,3	-82,4	-105,5	17,7	-105,3	6,5	-122,8	60,94
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-170,5	-143,6	-106,4	17,7	-105,3	5,3	-122,8	-27,98
7. Чистий прибуток/збиток	-170,5	-143,6	-106,4	17,7	-107,6	1,6	-122,8	-27,98
8. Власний капітал	1193,2	1121,3	1024,7	989,6	916,8	864,2	803,6	-32,65
9. Необоротні активи	850,3	813,8	791,0	723,5	699,7	694,65	706,55	-16,91
10. Оборотні кошти	3986,5	403,6	407,7	428,9	410,85	475,95	622,7	-84,38
11. Поточні зобов'язання	55,75	96,1	174,0	162,8	91,05	157,0	379,75	581,17
12. Загальний капітал	1248,95	1217,4	1198,7	1152,4	1110,55	1170,6	1329,25	6,43
13. Вартість основних засобів (первісна)	3447,35	3371,42	3312,41	3297,10	3288,05	3289,55	3308,55	-4,03
14. Знос основних засобів	2648,55	2593,11	2598,14	2601,24	2588,35	2594,9	2602,0	-1,76
12. ВАТ «Брацлав» (сmt. Брацлав)								
1. Чисельність працівників, осіб	193	198	204	264	334	343	344	78,24
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2736,5	3854,3	7543,9	17305	27135,2	35125,8	59463	2072,96
3. Валовий прибуток/збиток	333,5	169,7	628,8	3512	3856,3	5980,0	12383,0	3613,04
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-100,6	-477,4	-343,8	1889,6	1090,3	1884,4	7365,0	7421,07
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-242,3	-227,6	74,3	1250,9	619,6	1403,2	6211	2663,35
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-417,9	-323,1	708,6	1172,3	421,4	917,9	5745	1474,74
7. Чистий прибуток/збиток	-417,9	-323,1	708,6	996,5	234,0	330,9	4065	1072,72
8. Власний капітал	8922,85	8552,35	8309,3	8795,6	9486,8	9986,35	12384,5	38,79
9. Необоротні активи	6112,55	5915,9	5692,5	5860,8	6536,8	7335,15	7926,5	29,68
10. Оборотні кошти	3712,35	3621,9	3999,75	5598,1	7427,6	8452,95	10537,0	183,84
11. Поточні зобов'язання	902,05	985,45	1382,95	2623,8	4438,1	5801,75	6060,5	571,86
12. Загальний капітал	9824,9	9537,8	9692,25	11458,9	13964,4	15788,1	18463,5	87,93
13. Вартість основних засобів (первісна)	9660,5	9628,45	9501,0	9630,1	10797,9	12086,2	13279,5	37,46
14. Знос основних засобів	4938,75	5119,0	5111,8	5082,3	5618,95	6506,4	7358,0	48,99
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	214	236	245	227	213	210	215	0,47
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2384,7	4640,9	6345,6	5469,3	17371,8	23018,6	27403,0	1049,12
3. Валовий прибуток/збиток	65,4	388,9	2224,9	1375,4	3713,6	5067,1	4934,0	7444,34
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-580,1	-416,6	841,9	138,7	1099,8	1910,3	682,0	217,57
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-462,0	-188,4	891,0	237,9	1268,1	2335,8	1271,0	375,11
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-458,0	-152,7	892,1	217,7	981,7	1753,8	840,0	283,41
7. Чистий прибуток/збиток	-458,0	-152,7	825,4	217,7	736,3	1189,4	629,0	237,34
8. Власний капітал	5122,3	5397,05	5738,5	6265,65	6743,15	7706,0	8615,5	68,19
9. Необоротні активи	4003,0	4035,95	3797,45	3639,3	3998,3	4802,85	5369,5	34,14
10. Оборотні кошти	2729,8	2909,8	3536,65	4380,35	7061,1	9810,4	9790,5	258,65
11. Поточні зобов'язання	387,6	473,25	751,4	927,95	1943,9	3061,45	3210,5	728,30
12. Загальний капітал	6732,8	6945,75	7334,1	8019,65	11059,4	14613,25	15160,0	125,17

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
13. Вартість основних засобів (первісна)	6011,4	6117,6	6267,8	6440,25	6809,25	7464,0	8033,0	33,63
14. Знос основних засобів	2072,5	2140,3	2570,6	2969,1	3345,35	3763,35	4231,5	104,17
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова» (м. Могилів-Подільський)								
1. Чисельність працівників, осіб	2035	1874	1646	1442	1159	870	820	-59,71
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42224,0	32594,0	38802,0	32922,0	21228,1	23749,6	31948,0	-24,34
3. Валовий прибуток/збиток	7437,0	2709,0	2967,0	2266,0	315,1	982,5	4312	-42,02
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	2121,0	-2344,0	-2582,0	-2828,0	-4057,2	-3818,7	-1340,0	163,18
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-318,0	-5563,0	-3495,0	-3934,0	-4812,4	-4857,1	-2640,0	730,19
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-672,0	-5849,0	-3642,0	-3765,0	-4656,4	-3744,0	-3098,0	361,01
7. Чистий прибуток/збиток	-923,0	-5849,0	-3664,0	-3765,0	-4656,4	-3744,0	-3134,0	239,54
8. Власний капітал	75136,0	71932,5	67737,5	52877,0	37742,5	33211,5	29724,5	-60,44
9. Необоротні активи	61108,0	58479,5	56623,0	45333,5	33474,5	30347,5	28323,5	-53,65
10. Оборотні кошти	21548,5	19203,0	16894,0	14889,5	12259,5	10948,95	10421,0	-51,64
11. Поточні зобов'язання	7229,5	5415,0	5498,5	7065,0	7710,5	7803,95	8739,0	20,88
12. Загальний капітал	82656,5	77682,5	73517,0	60223,0	45734,0	41296,45	38744,5	-53,13
13. Вартість основних засобів (первісна)	110700,5	112563,0	114384,0	98809,5	82654,5	81057,0	79966,0	-29,46
14. Знос основних засобів	51317,5	55460,5	59102,5	54790,5	50123,5	51210,55	52191,0	1,70
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	472	463	460	398	333	333	286	-39,41
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5659,7	7945,6	11743,2	11993,4	13987,7	17252,3	16140,0	185,17
3. Валовий прибуток/збиток	1132,6	1254,8	1750,3	2140,4	3292,0	4419,1	2701,0	138,48
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-103,8	-80,5	-302,7	138,2	1125,7	1496,6	-417,0	301,73
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-786,1	264,9	-1200,2	-222,9	79,3	475,3	-1199,0	52,53
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-725,9	305,7	-1194,0	-253,0	85,8	2144,1	-1752,0	141,36
7. Чистий прибуток/збиток	-725,9	214,0	-1201,6	-253,0	61,9	1936,4	-1885,0	159,68
8. Власний капітал	5264,4	5220,2	4810,3	3764,55	3353,45	4352,6	4377,5	-16,85
9. Необоротні активи	7132,8	7256,5	7696,25	8095,45	7333,45	6381,25	5823,5	-18,36
10. Оборотні кошти	8498,6	8312,65	7750,25	7089,45	7981,95	9315,45	9753,0	14,76
11. Поточні зобов'язання	9283,7	9849,3	10220,65	9805,5	9184,15	7187,25	5813,5	-37,38
12. Загальний капітал	15631,4	15569,15	15446,5	15184,9	15315,4	15696,7	15576,5	-0,35
13. Вартість основних засобів (первісна)	21732,1	21861,4	22635,65	23604,1	22704,35	21123,15	20472,5	-5,80
14. Знос основних засобів	15764,4	15809,35	16132,65	16653,85	16535,65	16012,65	16119,0	2,25
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш» (смт. Вороновиця)								
1. Чисельність працівників, осіб	21	10	8	9	6	7	7	-66,67
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	56,4	11,6	0	0	0	0	0	-100,0
3. Валовий прибуток/збиток	25,0	-37,0	0	0	0	0	0	-100,0
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-79,3	-148,6	-102,4	-90,1	-83,1	-80,6	-93,3	17,65
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-128,3	-150,9	-54,9	-433,3	-59,9	-47,5	-83,5	-34,92

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-131,8	-307,6	-157,1	-366,5	-72,1	-187,5	-148,4	12,59
7. Чистий прибуток/збиток	-131,8	-307,7	-157,1	-366,5	-72,1	-187,5	-148,4	12,59
8. Власний капітал	2150,3	1930,55	1698,15	146,35	1217,05	1087,25	919,3	-57,25
9. Необоротні активи	2091,65	1887,3	1648,25	1379,6	1165,75	1037,55	917,0	-56,16
10. Оборотні кошти	254,2	203,2	172,8	166,65	163,45	167,35	128,1	-49,61
11. Поточні зобов'язання	185,75	153,8	120,3	109,5	112,15	117,65	125,8	-32,27
12. Загальний капітал	2345,85	2090,5	1821,05	1546,25	1329,2	1204,9	1045,1	-55,45
13. Вартість основних засобів (первісна)	3844,1	3506,05	3040,45	2552,9	2200,55	2091,05	1944,75	-49,41
14. Знос основних засобів	1767,45	1628,75	1398,25	1175,4	1034,85	1053,5	1027,75	-41,85
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»» (м. Гайсин)								
1. Чисельність працівників, осіб	27	23	18	17	16	13	12	-55,56
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	153,0	234,1	228,1	432,3	445,6	579,6	179,0	16,99
3. Валовий прибуток/збиток	18,8	62,8	3,7	-8,7	-7,2	-16,4	-19,2	202,13
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-36,0	25,2	-52,9	-65,8	-76,1	-16,4	-19,2	-46,67
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-87,9	8,6	-81,0	-120,0	-115,1	-116,9	-171,0	94,54
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-83,5	-5,0	-47,9	-109,6	-90,8	-207,9	-222,8	166,83
7. Чистий прибуток/збиток	-83,5	-5,0	-47,9	-109,6	-90,8	-207,9	-222,8	166,83
8. Власний капітал	2082,75	2038,5	2007,85	1924,9	1824,7	1675,35	1460,0	-29,91
9. Необоротні активи	1707,7	1664,6	1605,15	1451,25	1340,3	1267,6	1152,75	-32,50
10. Оборотні кошти	397,65	388,25	482,1	555,85	498,7	429,6	330,75	-16,82
11. Поточні зобов'язання	22,6	14,35	79,4	82,2	14,3	21,85	23,5	3,98
12. Загальний капітал	2105,35	2052,85	2087,25	2007,1	1839,0	1697,2	1483,5	-29,54
13. Вартість основних засобів (первісна)	3105,95	3103,8	3057,15	2871,25	2703,1	2685,7	2671,85	-13,98
14. Знос основних засобів	1402,95	1439,2	1452,0	1420,0	1408,3	1463,6	1519,1	8,28
18. ВАТ «Уланівський Агромаш» (с. Уланів)								
1. Чисельність працівників, осіб	95	41	25	26	17	19	19	-80,00
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	989,5	966,0	873,6	791,3	538,6	1750,7	1579,0	59,58
3. Валовий прибуток/збиток	-4,2	56,5	4,4	55,2	0,8	86,9	185,5	4516,67
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-57,8	11,4	-33,2	-9,0	0,8	86,9	185,5	420,93
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-57,8	11,4	-33,2	35,8	-79,8	41,8	-1,3	-97,75
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-126,8	11,4	1,1	-284,8	24,3	41,8	-29,2	-76,97
7. Чистий прибуток/збиток	-126,8	11,4	1,1	-284,8	18,2	31,3	-29,7	-76,58
8. Власний капітал	1224,2	1166,5	1172,75	1030,9	865,45	858,05	858,85	-29,84
9. Необоротні активи	669,4	577,75	490,75	489,7	511,95	489,3	456,7	-31,77
10. Оборотні кошти	1016,55	950,35	810,6	616,45	416,15	421,6	476,7	-53,11
11. Поточні зобов'язання	406,25	327,1	128,6	75,25	62,65	52,85	74,55	-81,65
12. Загальний капітал	1685,95	1528,1	1301,35	1106,15	928,1	910,9	933,4	-44,64
13. Вартість основних засобів (первісна)	2082,6	1999,45	1901,4	1892,05	1917,8	1912,25	1904,5	-8,55
14. Знос основних засобів	1413,2	1421,7	1410,65	1402,35	1405,85	1422,95	1447,8	2,45

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»» (сmt. Тростянець)								
1. Чисельність працівників, осіб	109	101	88	75	63	46	34	-68,81
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1445,8	1529,3	1855,3	1980,7	2233,8	2814,1	1246,0	-13,82
3. Валовий прибуток/збиток	347,9	140,9	181,1	203,5	251,1	349,3	55,0	-84,19
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	207,1	14,0	49,6	17,2	-6,8	26,3	-257,0	224,09
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	75,8	-119,6	-112,9	-94,5	-63,8	-180,0	-291,0	483,91
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	75,8	-119,6	-109,4	-51,2	-49,1	-180,0	-291,0	483,91
7. Чистий прибуток/збиток	15,3	-119,6	-112,0	-58,4	-57,7	-183,3	-291,0	2001,96
8. Власний капітал	2994,4	2929,7	2651,45	2404,3	2346,95	2184,05	1903,5	-36,43
9. Необоротні активи	1789,9	1693,6	1446,75	1298,25	1305,6	1157,25	1008,0	-43,68
10. Оборотні кошти	1419,4	1429,25	1389,2	1273,05	1162,3	1342,0	1256,0	-11,51
11. Поточні зобов'язання	203,6	187,95	181,75	165,05	119,65	313,45	358,5	76,08
12. Загальний капітал	3209,3	3122,85	2835,95	2571,3	2467,9	2499,25	2264,0	-29,46
13. Вартість основних засобів (первісна)	3786,65	3726,45	3444,05	3244,35	3251,65	3101,95	2975,0	-21,43
14. Знос основних засобів	1997,0	2032,85	1997,3	1946,1	1946,05	1944,7	1967,0	-1,51
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»» (м. Шаргород)								
1. Чисельність працівників, осіб	21	24	22	22	28	14	19	-9,52
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	250,6	353,7	237,1	304,9	342,7	457,3	1867,0	645,01
3. Валовий прибуток/збиток	-52,3	18,2	16,0	16,2	71,7	-166,8	77,5	248,18
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-108,6	-42,0	-56,3	-73,0	-10,7	-166,8	77,5	171,36
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-108,6	-42,0	-56,3	-73,0	-10,7	-201,7	47,1	143,37
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-145,4	-15,6	-83,2	-145,8	-24,6	610,6	47,1	132,39
7. Чистий прибуток/збиток	-145,4	-15,6	-83,2	-145,8	-24,6	608,8	29,4	120,22
8. Власний капітал	2049,9	2048,2	1998,8	1884,3	1749,3	1887,6	2102,7	2,58
9. Необоротні активи	1683,7	1610,45	1541,1	1480,6	1371,2	1174,4	1087,15	-35,43
10. Оборотні кошти	724,15	722,65	563,4	620,9	624,35	1074,95	1495,5	106,52
11. Поточні зобов'язання	318,25	258,65	90,85	211,4	246,25	361,75	479,95	50,81
12. Загальний капітал	2407,85	2333,1	2104,5	2101,5	1995,55	2249,35	2582,65	7,26
13. Вартість основних засобів (первісна)	3258,3	3258,3	3258,7	3259,75	3006,7	2775,55	2800,25	-14,06
14. Знос основних засобів	1767,1	1840,35	1910,1	1971,65	1828,0	1674,85	1713,1	-3,06
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»» (м. Немирів)								
1. Чисельність працівників, осіб	89	84	81	71	71	51	51	-42,70
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	891,5	743,5	756,7	654,5	742,2	493,0	326,0	-63,43
3. Валовий прибуток/збиток	42,2	4,6	-4,4	-75,2	-36,5	-183,9	-213,0	604,74
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-81,7	-122,4	-153,8	-252,9	-223,6	-386,6	-424,0	418,97
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-96,5	-114,0	-191,9	-197,7	-259,5	-186,1	-902,0	834,72
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-86,2	-64,8	-147,4	-171,8	-242,6	-161,3	-770,0	793,27
7. Чистий прибуток/збиток	-86,2	-67,7	-147,4	-171,8	-242,6	-161,3	-770,0	793,27

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
8. Власний капітал	6282,5	6202,05	6076,35	5896,0	5562,4	5234,05	4769,0	-24,09
9. Необоротні активи	5147,5	5040,5	4910,95	4770,45	4525,55	4257,95	4120,5	-19,95
10. Оборотні кошти	1337,3	1340,2	1333,75	1314,9	1235,45	1172,9	830,0	-37,93
11. Поточні зобов'язання	122,1	131,15	120,3	142,35	154,75	154,4	139,5	14,25
12. Загальний капітал	6484,8	6380,7	6244,7	6085,35	5761,0	5430,85	4950,5	-23,66
13. Вартість основних засобів (первісна)	8620,55	8490,6	8339,55	8208,05	8115,4	7896,25	7625,0	-11,55
14. Знос основних засобів	3743,95	3715,15	3693,5	3701,05	3723,55	3642,5	3508,5	-6,29
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»» (м. Калинівка)								
1. Чисельність працівників, осіб	125	79	53	49	43	45	57	-54,40
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4254,1	5510,5	4664,5	5726,2	5662,3	6147,9	6850,0	61,02
3. Валовий прибуток/збиток	525,3	391,0	471,2	368,9	435,7	377,6	827,0	57,43
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	246,8	104,9	124,9	-33,0	-24,6	-47,9	248	0,49
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	48,8	91,9	216,8	53,8	19,4	36,6	218,0	346,72
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	46,3	101,0	190,4	35,1	1,7	6,0	177,0	282,29
7. Чистий прибуток/збиток	32,4	70,7	142,8	26,3	1,3	4,5	133,0	310,49
8. Власний капітал	2472,0	2529,25	2626,8	2529,3	2367,1	2368,55	2437,0	-1,42
9. Необоротні активи	1548,3	1813,6	2024,25	1822,95	1597,0	1878,35	2060,5	33,08
10. Оборотні кошти	1319,95	1261,7	1364,7	1668,2	1729,4	1644,2	2026,0	53,49
11. Поточні зобов'язання	332,85	506,75	759,65	959,35	959,3	1154,0	1649,5	395,57
12. Загальний капітал	2868,25	3075,3	3388,95	3491,15	3326,4	3522,55	4086,5	42,47
13. Вартість основних засобів (первісна)	3332,35	3406,55	3239,15	3098,0	3198,25	3513,8	3798,5	13,99
14. Знос основних засобів	2072,2	2177,05	2167,0	2129,05	2186,8	2263,35	2363,5	14,06
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»» (м. Бершадь)								
1. Чисельність працівників, осіб	34	37	38	28	26	83	61	79,41
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3194	3550,8	3677,9	3385,5	3186	2799,8	2591,0	-18,88
3. Валовий прибуток/збиток	471,1	501,4	523,1	375	407,3	320,0	201,0	-57,33
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	138,7	160,3	188,4	10,7	33,7	8,1	-190,0	236,99
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	43,7	-1,7	9,7	-45,7	-111	-177,2	-243,0	656,06
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	44,3	4,7	12,2	106,2	-56,3	48,1	63	42,21
7. Чистий прибуток/збиток	44,3	3,3	1,6	91,5	-78,9	13,0	35,0	-20,99
8. Власний капітал	4049,5	4058,6	4047,0	4093,05	4099,15	4064,95	4087,5	0,94
9. Необоротні активи	2257,2	2221,05	2103,95	1988,35	1882,8	1682,05	1453,0	-35,63
10. Оборотні кошти	2055,2	2107,90	2200,55	2330,3	2479,9	2670,65	2891,5	40,69
11. Поточні зобов'язання	159,8	156,2	149,95	117,9	162,3	187,95	157,5	-1,44
12. Загальний капітал	4312,4	4328,95	4304,5	4318,65	4362,7	4352,7	4344,5	0,74
13. Вартість основних засобів (первісна)	4914,6	4894,35	4857,45	4810,35	4681,6	4336,35	3956,5	-19,49
14. Знос основних засобів	2691,5	2673,3	2753,5	2822,0	2798,8	2654,3	2503,5	-6,98
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»» (смт. Чечельник)								
1. Чисельність працівників, осіб	92	90	80	74	59	68	65	-29,35
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1070,8	1112,9	1778,5	830,5	1580,6	2146,0	2844,0	165,59

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
3. Валовий прибуток/збиток	72,2	155,4	287,2	-8,9	226,5	120,8	614,0	750,42
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-136,6	-50,2	41,3	-233,1	-87,1	-249,7	-69,0	-49,49
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-228,4	-63,6	-2,4	-354,8	-71,9	-257,8	3,0	101,31
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-194,7	-21,4	1,0	-342,9	-69,2	1,6	7,0	103,59
7. Чистий прибуток/збиток	-199,5	-21,4	0,7	-342,9	-73,9	0,2	5,0	102,51
8. Власний капітал	2836,75	2726,3	2715,95	2544,85	2336,45	2299,6	2302,5	-18,83
9. Необоротні активи	1820,15	1744,15	1693,35	1634,9	1589,7	1597,6	1583,0	-13,03
10. Оборотні кошти	1315,85	1176,0	1238,9	1139,4	976,4	1189,5	1646,0	25,09
11. Поточні зобов'язання	285,2	187,05	213,55	229,05	229,65	487,5	926,5	224,86
12. Загальний капітал	3136,0	2920,15	2932,25	2774,3	2566,1	2787,1	3229,0	2,97
13. Вартість основних засобів (первісна)	4418,3	4231,9	4154,75	4150,45	4147,35	4136,5	4116,0	-6,84
14. Знос основних засобів	2923,35	2823,65	2811,9	2864,1	2896,55	2898,55	2899,5	-0,82
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» (с.м. Брацлав)								
1. Чисельність працівників, осіб	63	55	53	49	42	35	18	-71,43
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	760,0	532,8	723,8	580,3	519,9	443,5	197,8	-73,97
3. Валовий прибуток/збиток	126,1	165,8	190,0	172,2	-3,0	-6,8	-102,9	181,60
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	25,8	62,2	42,8	32,6	-3,0	-6,8	-102,9	498,84
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	4,9	23,2	18,8	11,4	-12,0	-67,9	-103,8	2218,37
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	8,9	24,1	13,3	1,8	6,4	1,2	-104,0	1268,54
7. Чистий прибуток/збиток	2,4	12,6	6,8	1,2	6,4	1,2	-104,0	4433,33
8. Власний капітал	1097,6	1095,05	1105,0	1109,0	1112,8	1082,0	1045,05	-4,79
9. Необоротні активи	685,3	662,9	650,65	623,15	597,85	573,85	625,35	-8,75
10. Оборотні кошти	451,65	457,0	474,1	511,6	562,35	551,0	459,7	1,78
11. Поточні зобов'язання	39,35	24,85	18,25	24,25	47,4	42,85	40,75	3,56
12. Загальний капітал	1136,95	1119,9	1124,75	1134,75	1160,2	1124,85	1085,8	-4,50
13. Вартість основних засобів (первісна)	2373,1	2341,4	2317,05	2301,3	2270,55	2193,7	2131,15	-10,2
14. Знос основних засобів	1694,75	1683,0	1670,0	1681,95	1675,25	1621,15	1577,5	-6,92
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш» (с. Кальник, Іллінецький р-н)								
1. Чисельність працівників, осіб	17	17	3	2	2	1	1	-94,12
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	105,7	79,3	0	0	16,4	0	41,1	-61,12
3. Валовий прибуток/збиток	14,1	31,2	0	0	-20,4	0	-0,2	101,42
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-25,5	29,7	-16,2	-39,4	-23,0	-16,8	-0,8	-96,86
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-34,9	0	0	111,7	2,0	2,3	-20,2	-42,12
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-34,9	0	0	111,7	2,0	2,3	-20,2	-42,12
7. Чистий прибуток/збиток	-34,9	0	0	111,7	2,0	2,0	-20,4	-41,55
8. Власний капітал	547,05	529,6	529,6	585,45	642,3	558,4	463,3	-15,31
9. Необоротні активи	600,2	555,2	529,5	508,7	493,1	433,45	367,35	-38,80
10. Оборотні кошти	283,9	226,05	222,65	206,7	169,75	133,65	109,7	-61,36
11. Поточні зобов'язання	77,1	70,25	60,65	31,4	3,45	8,7	13,75	-82,17
12. Загальний капітал	884,1	781,25	752,15	714,9	662,85	567,1	477,05	-46,04

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
13. Вартість основних засобів (первісна)	1492,2	1415,8	1411,6	1411,6	1411,6	1325,7	1242,65	-16,72
14. Знос основних засобів	892,0	860,6	882,1	902,9	918,5	892,25	875,3	-1,87
27. ВАТ «Агротехкомплект» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	31	18	18	54	33	22	17	-45,16
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1914,4	2700,3	2519,7	2179,5	1600,7	1368,7	822,7	-57,03
3. Валовий прибуток/збиток	202,5	311,0	1791,3	1071,0	807,5	682,3	286,5	41,48
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	23,3	311,0	1769,5	1099,7	771,4	660,7	256,4	1000,43
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-93,0	-17,4	1620,2	846,1	458,5	428,2	-64,4	-30,75
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-96,4	-19,6	60,2	-221,5	-428,5	-36,2	-284,7	195,33
7. Чистий прибуток/збиток	-96,4	-65,3	23,2	-238,2	-432,6	-45,1	-286,5	197,19
8. Власний капітал	2071,05	1990,6	1969,8	1862,3	1133,9	502,05	336,25	-83,76
9. Необоротні активи	920,6	861,6	936,25	1003,8	749,15	559,85	663,25	-27,95
10. Оборотні кошти	1460,55	1456,85	1469,8	1442,4	1139,5	739,75	545,9	-62,62
11. Поточні зобов'язання	308,8	327,15	436,1	583,9	754,75	797,55	872,9	182,67
12. Загальний капітал	2381,15	2318,45	2406,05	2446,2	1888,65	1299,6	1209,15	-49,22
13. Вартість основних засобів (первісна)	1989,6	1988,8	2112,7	2229,75	1744,25	1322,85	1497,95	-24,71
14. Знос основних засобів	1423,6	1479,4	1528,65	1578,15	1182,1	784,8	856,5	-39,84
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агротех»» (с. Рахни, Шаргородський р-н)								
1. Чисельність працівників, осіб	63	46	46	45	43	18	12	-80,95
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	955,8	634,6	668,7	556,7	484,4	348,4	427,0	-55,33
3. Валовий прибуток/збиток	12,7	40,6	8,2	-64,7	-93,1	-70,9	26,1	105,51
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	12,7	40,6	7,9	-66,9	-96,9	-72,2	24,3	91,34
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	20,9	66,1	-23,6	-73,3	-64,8	-149,1	-18,8	189,95
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-0,1	47,2	-37,8	-81,3	-71,2	-149,1	-18,8	18700,00
7. Чистий прибуток/збиток	-0,1	47,2	-37,8	-81,3	-71,2	-149,1	-20,0	19900,00
8. Власний капітал	993,05	1016,6	1021,3	961,75	835,5	668,1	576,3	-41,97
9. Необоротні активи	518,1	480,45	447,2	414,65	386,6	361,3	350,85	-32,28
10. Оборотні кошти	598,55	670,0	652,2	592,5	526,0	450,45	407,15	-31,98
11. Поточні зобов'язання	123,6	133,85	78,1	45,4	77,1	143,65	181,8	47,09
12. Загальний капітал	1116,65	1150,45	1099,4	1007,15	912,6	811,75	758,0	-32,12
13. Вартість основних засобів (первісна)	1289,7	1225,95	1186,3	1142,1	1122,2	1089,4	1071,85	-16,89
14. Знос основних засобів	771,6	745,5	739,1	727,45	735,6	728,1	721,0	-6,56
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агротех»» (с. Комсомольське, Козятинський р-н)								
1. Чисельність працівників, осіб	35	30	26	24	14	21	38	8,57
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	289,6	192,9	177,7	116,2	46,3	281,9	1130,4	290,33
3. Валовий прибуток/збиток	20,1	19,2	-23,2	-32,0	-59,7	7,3	599,3	2881,59
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-58,9	18,0	-25,7	-33,1	-62,1	6,6	582,5	1088,96
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-62,7	-8,1	-20,1	-39,2	-66,1	-149,2	483,8	871,61

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-46,2	-58,5	-52,7	-70,9	-75,3	-167,4	483,8	1147,19
7. Чистий прибуток/збиток	-46,2	-58,5	-52,7	-70,9	-75,3	-167,4	483,8	1147,19
8. Власний капітал	721,9	669,55	613,95	552,15	479,05	711,2	1222,9	69,40
9. Необоротні активи	488,4	466,05	443,7	417,65	373,8	599,25	862,85	76,67
10. Оборотні кошти	284,95	243,75	207,45	177,5	155,25	185,1	548,85	92,61
11. Поточні зобов'язання	51,45	40,25	37,2	43,0	50,0	73,15	188,8	266,96
12. Загальний капітал	773,35	709,8	651,15	595,15	529,05	784,35	1411,7	82,54
13. Вартість основних засобів (первісна)	1564,85	1441,3	1335,0	1318,0	1179,25	1331,85	1685,85	7,73
14. Знос основних засобів	1105,35	1011,5	931,5	936,7	841,4	768,1	841,4	-23,88
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» (с. Вахнівка, Липовецький р-н)								
1. Чисельність працівників, осіб	5	3	1	1	4	4	2	-60,00
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1,9	0	0	0	0	11,3	33,0	1636,84
3. Валовий прибуток/збиток	-5,5	-16,5	0	-42,9	-53,9	-59,7	-33,4	507,27
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-9,9	-21,6	-4,0	-50,9	-69,3	-63,2	-35,5	258,59
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-96,6	-43,4	-9,4	-58,4	-56,8	-56,6	-57,9	-40,06
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-96,6	-43,4	-9,4	-58,4	-56,8	-56,6	-57,9	-40,06
7. Чистий прибуток/збиток	-96,6	-43,4	-9,4	-58,4	-56,8	-56,6	-57,9	-40,06
8. Власний капітал	1489,1	1473,5	1447,1	1413,2	1355,6	1298,9	1241,65	-16,62
9. Необоротні активи	1493,7	1468,1	1461,8	1432,8	1387,6	1342,4	1299,05	-13,03
10. Оборотні кошти	87,5	41,35	23,35	27,55	23,8	18,8	12,7	-85,49
11. Поточні зобов'язання	92,1	35,95	38,05	47,15	55,8	62,3	70,1	-23,89
12. Загальний капітал	1581,2	1509,45	1485,15	1460,35	1411,4	1361,2	1311,75	-17,04
13. Вартість основних засобів (первісна)	1582,3	1555,8	1548,35	1537,95	1535,0	1531,2	1526,9	-3,51
14. Знос основних засобів	1322,49	1326,48	1349,54	1374,16	1392,39	1401,05	1420,02	7,37
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»» (м. Жмеринка)								
1. Чисельність працівників, осіб	95	87	83	78	66	68	52	-45,26
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	381,2	419,9	2059,5	1660,1	1514,1	2003,6	4021,0	954,83
3. Валовий прибуток/збиток	71,2	94,9	394,6	148,5	344,5	387,4	-61,2	185,96
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	31,8	45,9	224,4	-106,9	61,8	365,2	-65,8	306,92
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	21,8	25,4	-151,0	-146,1	156,6	-347,4	78,3	259,17
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	21,8	26,0	-120,7	-93,2	196,1	1173,9	-166,5	863,76
7. Чистий прибуток/збиток	21,8	26,0	-120,7	-93,2	180,4	1142,7	-192,2	981,65
8. Власний капітал	2516,5	2531,8	2557,0	2432,5	2545,6	3342,25	3952,6	57,07
9. Необоротні активи	2338,2	2324,5	2310,7	2306,2	2245,5	2366,15	2743,65	17,34
10. Оборотні кошти	1200,0	1216,9	1242,2	1277,35	1554,2	2373,5	3346,05	178,84
11. Поточні зобов'язання	1021,7	1009,6	995,9	1151,05	1254,1	1397,2	2137,1	109,17
12. Загальний капітал	3538,2	3541,4	3552,9	3583,55	3799,7	4739,65	6089,7	72,11
13. Вартість основних засобів (первісна)	5016,6	5052,5	5099,7	5191,9	5109,95	4613,5	4481,0	-10,68
14. Знос основних засобів	2783,4	2831,5	2892,4	3101,5	3118,7	2808,4	2599,35	-6,61
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»» (м. Козятин)								
1. Чисельність працівників, осіб	29	18	11	10	7	7	7	-75,86

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	229,4	64,9	71,1	83,4	58,9	124,7	131,9	-42,51
3. Валовий прибуток/збиток	-89,4	-71,4	-48,3	-33,8	-87,6	23,1	15,2	117,00
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-134,0	-79,1	-52,4	-39,7	-95,2	18,2	10,0	107,46
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-72,6	-111,6	-71,4	-52,2	-132,5	-14,3	-25,0	-65,56
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-72,6	-93,9	-96,0	-18,2	55,9	-14,3	-25,0	-65,56
7. Чистий прибуток/збиток	-72,6	-93,9	-96,0	-18,2	55,9	-14,3	-25,0	-65,56
8. Власний капітал	380,0	296,75	201,8	144,5	163,15	183,95	164,3	-56,76
9. Необоротні активи	427,2	380,75	313,8	259,4	204,75	163,75	154,6	-63,81
10. Оборотні кошти	108,4	69,0	47,3	30,0	27,9	32,35	20,95	-80,67
11. Поточні зобов'язання	123,15	142,1	153,95	144,0	69,5	12,15	11,25	-90,86
12. Загальний капітал	535,6	449,75	361,1	289,4	232,65	196,1	175,55	-67,22
13. Вартість основних засобів (первісна)	1142,25	955,75	846,1	773,4	645,45	550,3	550,3	-51,82
14. Знос основних засобів	715,05	575,0	532,3	514,0	440,7	386,55	395,7	-44,66
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»» (сmt. Липовець)								
1. Чисельність працівників, осіб	70	62	55	44	32	32	9	-87,14
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1048,6	689,9	887,7	632,6	870,7	628,3	65,9	-93,72
3. Валовий прибуток/збиток	161,5	73,7	3,9	74,4	278,3	-2,5	-207,4	228,42
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	79,2	-36,5	-105,5	-81,3	253,0	-9,6	-222,0	380,30
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	13,7	-131,3	-142,7	-59,0	-58,1	-82,3	-129,8	1047,45
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	13,7	-131,3	40,7	-62,0	-40,6	-63,1	-79,8	682,48
7. Чистий прибуток/збиток	8,6	-131,3	40,7	-62,0	-40,6	-63,1	-79,8	1027,91
8. Власний капітал	1789,4	1716,8	1657,05	1646,4	1542,5	1508,65	1419,2	-20,69
9. Необоротні активи	1946,7	1785,2	1665,3	1567,25	1504,15	1411,0	1288,75	-33,80
10. Оборотні кошти	727,55	680,8	539,05	452,4	354,3	335,45	337,75	-53,58
11. Поточні зобов'язання	196,6	180,55	151,95	134,65	162,4	203,4	207,3	5,44
12. Загальний капітал	2674,25	2466,0	2204,35	2019,65	1858,45	1746,45	1626,5	-39,18
13. Вартість основних засобів (первісна)	4436,7	4365,65	4293,25	4304,85	4355,3	4379,15	4352,95	-1,89
14. Знос основних засобів	2504,15	2594,85	2651,9	2763,4	2878,2	2986,85	3082,1	23,08
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»» (с. Оратів, Оратівський р-н)								
1. Чисельність працівників, осіб	26	24	20	12	13	12	10	-61,54
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	257,0	118,1	84,7	141,6	69,4	37,0	53,3	-79,26
3. Валовий прибуток/збиток	-26,3	-31,4	3,3	-27,3	-65,2	-91,2	-53,6	103,80
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-69,8	-66,5	-35,0	-34,8	-76,9	-104,8	-74,1	6,16
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-41,3	-55,7	-24,2	-67,5	-59,4	-98,7	-80,1	93,95
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-35,2	-55,7	-24,2	-66,5	-53,1	-52,1	-69,2	96,59
7. Чистий прибуток/збиток	-35,2	-55,7	-62,7	-66,5	-53,1	-52,1	-69,2	96,59
8. Власний капітал	2372,8	2330,7	2276,45	2218,65	2163,75	2083,45	1995,1	-15,92
9. Необоротні активи	2197,7	2178,45	2169,0	2153,7	2132,5	2086,4	2041,85	-7,09

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
10. Оборотні кошти	233,0	188,55	142,95	104,1	73,75	56,1	53,2	-77,17
11. Поточні зобов'язання	42,55	23,9	23,1	26,75	36,3	59,05	99,95	134,90
12. Загальний капітал	2430,7	2367,0	2311,95	2257,8	2206,25	2142,5	2095,05	-13,81
13. Вартість основних засобів (первісна)	3312,35	3299,75	3277,4	3273,15	3266,85	3219,15	3170,95	-4,27
14. Знос основних засобів	1115,55	1122,2	1109,3	1120,35	1135,25	1133,65	1130,0	1,29
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»» (смт. Вапнярка)								
1. Чисельність працівників, осіб	55	4	4	4	10	6	6	-89,09
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	481,3	37,9	115,3	59,0	27,2	9,8	17,8	-96,31
3. Валовий прибуток/збиток	71,8	-75,1	-67,2	-97,9	-151,3	-22,9	-101,5	241,36
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-21,9	-120,3	-78,5	-108,2	-169,2	-26,7	-112,7	414,61
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-32,1	-2,1	-107,4	-105,3	-109,2	-15,3	-65,4	103,74
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-30,3	-52,4	-104,9	-117,8	-109,4	-193,0	-68,9	127,39
7. Чистий прибуток/збиток	-173,2	-52,4	-104,9	-117,8	-109,4	-193,0	-68,9	-60,22
8. Власний капітал	915,4	802,6	723,95	612,6	499,0	347,8	216,85	-76,31
9. Необоротні активи	943,05	872,4	705,9	559,75	513,8	474,1	436,8	-53,68
10. Оборотні кошти	465,2	374,3	321,9	304,55	252,6	153,75	84,8	-81,77
11. Поточні зобов'язання	441,3	393,1	278,35	251,7	267,4	280,05	304,75	-30,94
12. Загальний капітал	1408,25	1246,7	1027,8	864,3	766,4	627,85	521,6	-62,96
13. Вартість основних засобів (первісна)	2363,0	2056,7	1724,35	1373,25	1297,55	1245,85	1199,7	-49,23
14. Знос основних засобів	1465,4	1272,7	1106,85	901,9	871,55	858,95	850,1	-41,99
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»» (м. Ямпіль)								
1. Чисельність працівників, осіб	44	22	18	21	23	34	14	-68,18
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	175,6	71,9	7,2	7,8	123,8	289,3	191,0	8,77
3. Валовий прибуток/збиток	-48,7	-153,7	-62,4	-109,2	-229,3	-461,3	-210,4	332,03
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-94,4	-181,3	-85,3	-130,4	-287,1	-489,8	-245,0	259,53
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-183,2	42,9	-61,2	-104,2	-219,5	-173,9	-1,0	-99,45
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-89,9	-75,1	-85,5	-125,8	-237,7	-222,2	-20,0	-77,75
7. Чистий прибуток/збиток	-89,9	-75,1	-85,5	-125,8	-237,7	-224,6	-20,0	-77,75
8. Власний капітал	1103,25	852,55	639,4	527,75	334,95	1216,4	1348,4	22,22
9. Необоротні активи	888,7	637,75	465,25	440,2	334,75	1623,45	1973,5	122,07
10. Оборотні кошти	376,3	290,75	357,3	315,55	301,3	376,3	271,35	-27,89
11. Поточні зобов'язання	125,75	75,4	183,0	228,0	301,1	783,35	896,45	612,88
12. Загальний капітал	1265,0	928,5	822,55	755,75	636,05	1999,75	2244,85	77,46
13. Вартість основних засобів (первісна)	3169,6	2572,65	2048,35	1969,5	1809,3	3202,3	6114,9	92,92
14. Знос основних засобів	2502,0	2046,0	1603,3	1564,65	1490,8	1579,95	4142,5	65,57
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	46	43	30	19	2	2	3	-93,48
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4,4	433,9	170,2	0	125,6	2,4	361,5	8115,91
3. Валовий прибуток/збиток	47,3	-158,6	-85,3	-32,4	39,1	-103,7	2,4	-94,93

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-141,9	-259,1	-107,2	-40,2	53,8	-133,6	1,1	100,78
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	3,6	-220,6	-177,4	-86,9	24,0	-426,5	-3,6	200,00
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-177,5	-217,7	-177,4	-86,9	-81,6	-4,5	-43,8	-75,32
7. Чистий прибуток/збиток	-177,5	-217,7	-177,5	-86,9	-81,7	-4,5	-46,6	-73,75
8. Власний капітал	4412,1	4330,9	4133,35	2707,6	1329,75	1286,65	1261,1	-71,42
9. Необоротні активи	4317,1	4258,2	4081,4	2666,25	1363,7	1288,4	1239,6	-71,29
10. Оборотні кошти	744,13	914,75	1303,65	1448,9	1360,55	1397,3	1318,05	77,13
11. Поточні зобов'язання	649,13	842,05	1251,7	1407,55	1394,5	1399,05	1296,55	99,74
12. Загальний капітал	5061,23	5172,95	5385,05	4115,15	2724,25	2685,7	2557,65	-49,47
13. Вартість основних засобів (первісна)	3829,3	3744,1	3631,45	3555,8	3555,8	3555,3	3380,9	-11,71
14. Знос основних засобів	2012,4	2073,0	2137,15	2178,6	2192,1	2166,9	2141,3	6,41
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура» (сmt. Сутиски)								
1. Чисельність працівників, осіб		567	549	560	557	553	551	-2,82
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)		6962,4	9540,7	12150,0	16602,7	20676,1	19213,4	175,96
3. Валовий прибуток/збиток		2897,0	913,0	-984,7	2318,4	4640,6	4128,3	42,50
4. Прибуток/збиток від основної діяльності		2264,8	-568,0	-2924,2	81,7	1525,0	1204,9	-46,8
5. Фінансовий результат від операційної діяльності		2093,2	-709,5	-3183,3	-300,2	883,7	234,7	-88,79
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	створен. в 2003 р.	2002,6	-1535,0	-4288,4	-1583,3	-303,8	-438,3	121,89
7. Чистий прибуток/збиток		1401,9	-1535,0	-4288,4	-1583,3	-303,8	-438,3	131,26
8. Власний капітал		5450,95	5634,4	2722,7	9070,7	16281,7	15128,4	177,54
9. Необоротні активи		3910,5	3728,05	4917,35	18336,05	33534,75	31273,1	699,72
10. Оборотні кошти		5028,3	10416,25	10126,5	9402,15	11110,55	11978,6	138,22
11. Поточні зобов'язання		1217,9	4048,45	9861,85	12153,9	15884,9	17122,2	1305,88
12. Загальний капітал		8938,8	14144,3	15043,85	27738,2	44645,3	43251,7	383,86
13. Вартість основних засобів (первісна)		4004,65	4121,1	4541,95	18980,1	36889,45	36724,3	817,04
14. Знос основних засобів		95,5	394,4	839,2	4882,6	10473,8	10482,6	10876,54
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)» (сmt. Турбів)								
1. Чисельність працівників, осіб	323	318	273	248	239	241	266	-17,65
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3536,0	6896,3	7953,4	13022,3	14154,2	27220,6	21018,0	494,40
3. Валовий прибуток/збиток	833,2	1145,7	969,6	2353,1	1908,0	3410,2	3782,0	353,91
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	272,0	482,9	152,1	1088,2	583,0	1534,1	1278,0	369,85
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	182,6	162,2	158,2	461,1	414,9	903,2	714,0	291,02
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	15,1	17,2	7,7	317,4	214,3	402,2	98,0	549,01
7. Чистий прибуток/збиток	15,1	17,2	5,6	140,7	165,8	183,0	21,0	39,07
8. Власний капітал	9795,2	9685,7	9542,25	9460,55	9622,3	9805,2	9907,5	1,15
9. Необоротні активи	6285,6	5893,5	5569,4	5268,1	5078,25	4987,35	4985,5	-20,68
10. Оборотні кошти	5232,5	5777,5	5639,8	6310,15	7935,15	9029,8	10739,5	105,25
11. Поточні зобов'язання	1670,2	1940,75	1648,8	2111,2	3389,95	4211,95	5817,5	248,31
12. Загальний капітал	11518,1	11671,0	11209,2	11578,25	13013,4	14017,15	15725,0	36,52
13. Вартість основних засобів (первісна)	13607,9	13472,95	13402,2	13367,85	13362,0	13449,05	13729,0	0,89
14. Знос основних засобів	7799,45	8041,25	8304,4	8582,4	8823,55	9042,15	9288,5	19,09

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»» (смт. Сутиски)								
1. Чисельність працівників, осіб	832	418	81	68	39	28	24	-97,12
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8846,8	4928,5	856,5	562,0	925,6	776,8	745,8	-91,57
3. Валовий прибуток/збиток	-97,5	-212,1	-665,3	-392,1	-439,3	-75,6	-252,8	159,28
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-1763,7	-1503,6	-1791,7	-1608,6	-1494,3	-75,6	-252,8	-85,67
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-900,3	-2809,4	-2294,2	-1246,3	-1169,4	-42,1	-555,1	-38,34
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-1423,0	-3835,8	-2294,7	-1365,0	-9634,1	-444,4	-867,3	-39,05
7. Чистий прибуток/збиток	-1468,2	-3835,8	-2294,7	-1365,0	-9634,1	-446,6	-888,0	-39,52
8. Власний капітал	22538,9	19674,0	16608,75	14732,85	9118,0	3892,65	2956,95	-86,88
9. Необоротні активи	22428,25	20779,7	19650,0	16917,95	9134,05	3553,6	3246,2	-85,53
10. Оборотні кошти	5336,25	4680,95	3436,3	2682,15	1864,8	1706,3	1523,35	-71,45
11. Поточні зобов'язання	4221,55	5115,25	6225,05	4865,75	1876,95	1359,55	1805,1	-57,24
12. Загальний капітал	27764,5	25460,65	23086,3	19600,1	10998,85	5259,9	4769,55	-82,82
13. Вартість основних засобів (первісна)	36762,95	27141,6	18340,75	17555,3	12431,95	7172,35	6457,7	-82,43
14. Знос основних засобів	20878,9	14959,4	9281,75	9180,15	7135,85	4757,2	4290,15	-79,45
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів» (м. Могилів-Подільський)								
1. Чисельність працівників, осіб	233	235	251	260	241	220	222	-4,72
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3874,5	4725,4	10083,2	12133,0	13803,8	12409,5	15657,0	304,10
3. Валовий прибуток/збиток	1253,8	1498,5	2724,5	3516,3	3796,8	2892,4	5656,0	351,11
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	506,3	581,8	1364,8	1669,1	1429,1	335,3	2059,0	306,68
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	312,5	395,2	1214,6	1408,3	1181,9	275,7	2061,0	559,52
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	291,1	352,5	1158,7	1400,2	1158,2	202,9	1997,0	586,02
7. Чистий прибуток/збиток	140,2	190,1	825,8	1043,9	826,2	26,9	1731,0	1134,66
8. Власний капітал	3828,0	3993,15	4501,1	5435,95	6371,0	6797,55	7676,5	100,54
9. Необоротні активи	2810,45	3027,75	3262,65	3577,1	4272,35	4939,25	5123,5	82,30
10. Оборотні кошти	1645,75	1708,75	2301,3	3004,4	3255,95	3290,3	4205,5	155,54
11. Поточні зобов'язання	628,2	743,35	1062,85	1145,55	1157,3	1432,0	1576,5	150,96
12. Загальний капітал	4456,2	4736,5	5563,95	6581,5	7528,3	8229,55	9329,0	109,35
13. Вартість основних засобів (первісна)	3712,65	3913,5	4424,7	4984,9	5337,3	5997,5	6740,5	81,55
14. Знос основних засобів	2525,2	2645,1	2782,2	2960,4	3185,25	3468,65	3809,5	50,86
42. ВАТ «Вінницявгоспечобладнання» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	13	3	3	3	3	4	5	-61,54
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42,5	28,5	37,1	1454,0	29,8	920,3	42,6	0,24
3. Валовий прибуток/збиток	0,7	-31,8	-11,3	183,8	-73,2	81,5	-179,4	25728,57
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-47,5	-33,4	-12,9	172,7	-75,1	77,3	-181,2	281,47
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-109,7	-94,3	-17,8	73,1	-75,4	8,9	-94,9	-14,80
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-109,7	-95,8	-22,4	73,1	-59,4	8,9	-94,9	-14,80
7. Чистий прибуток/збиток	-109,8	-95,8	-22,6	39,5	-63,1	3,1	-98,4	-10,38
8. Власний капітал	448,25	338,6	279,4	287,85	276,05	246,05	198,4	-55,74
9. Необоротні активи	520,45	490,25	474,25	450,7	421,6	396,75	365,0	-29,87
10. Оборотні кошти	215,7	180,75	194,8	248,2	231,0	250,0	257,5	19,38

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
11. Поточні зобов'язання	276,8	320,7	381,65	407,75	376,55	400,7	424,1	53,22
12. Загальний капітал	736,15	671,0	669,05	698,9	652,6	646,75	622,5	-15,44
13. Вартість основних засобів (первісна)	619,7	587,9	580,6	579,35	562,1	546,1	546,75	-11,77
14. Знос основних засобів	382,85	352,5	389,95	412,25	424,1	432,95	465,35	21,55
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод» (м. Могилів-Подільський)								
1. Чисельність працівників, осіб	284	219	133	106	94	88	78	-72,54
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	730,9	1360,2	1568,9	1310,9	2056,8	1014,2	808,0	10,55
3. Валовий прибуток/збиток	207,7	314,9	155,9	-472,8	938,8	-59,8	112,0	-46,08
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-137,5	-75,2	-551,2	-970,6	248,1	-573,7	-679,0	393,82
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-228,2	-193,2	-12,8	-1280,3	-150,3	-1528,2	-211,0	-7,54
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-220,4	-192,6	-1046,2	-1280,3	-175,9	-1528,2	-216,0	-2,00
7. Чистий прибуток/збиток	-220,4	-192,6	-1046,2	-1280,3	-175,9	-1528,2	-219,0	-0,64
8. Власний капітал	6678,2	6460,1	5840,7	4757,85	8595,05	6448,1	4096,5	-38,66
9. Необоротні активи	3823,4	3651,0	3241,5	2866,5	2695,5	2837,15	2940,5	-23,09
10. Оборотні кошти	6135,1	6915,8	8687,3	8735,0	11013,95	11330,75	9596,5	56,42
11. Поточні зобов'язання	3280,3	4106,7	6088,0	6677,9	4614,6	6912,55	7496,0	128,52
12. Загальний капітал	9958,5	10566,8	11928,8	11601,5	13709,45	14167,9	12537,0	25,89
13. Вартість основних засобів (первісна)	10753,4	10619,85	9996,1	9827,15	10260,1	10548,15	10835,0	0,76
14. Знос основних засобів	7729,3	7718,85	7711,7	7699,05	7886,2	8117,75	8387,5	8,52
44. ДП «Вінницятрансприлад» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	272	315	381	387	391	393	386	41,91
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9949,9	14399,2	20252,0	24431,0	23724,0	23900,0	23989,6	141,10
3. Валовий прибуток/збиток	3858,7	4720,8	6055,0	6534,0	7821,0	7563,5	7564,6	96,05
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	2549,8	3121,7	4727,0	4949,0	6011,0	5721,4	5783,5	126,82
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	3150,1	3409,8	4397,0	4696,0	5592,0	5431,2	5384,7	70,94
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	3156,9	3935,1	5263,0	5701,0	6595,0	6134,9	5901,8	86,95
7. Чистий прибуток/збиток	2102,0	2755,9	3546,0	3844,0	4718,0	4257,8	3654,2	73,84
8. Власний капітал	7318,3	9666,65	17639	20421,0	22847,5	24631,2	24698,4	237,49
9. Необоротні активи	2919,7	3685,65	7864,5	10575,5	11378,0	12131,4	12208,3	318,14
10. Оборотні кошти	5074,3	6647,85	11240,0	12201,5	14148,5	15854,0	15788,3	211,14
11. Поточні зобов'язання	675,2	667,3	1174,0	1874,5	1774,0	2308,2	2114,5	213,17
12. Загальний капітал	7994,0	10333,5	19104,5	22777,0	25526,5	27985,4	27996,6	250,22
13. Вартість основних засобів (первісна)	9071,6	9122,4	9305,5	13069,5	17213,5	17534,8	17621,9	94,25
14. Знос основних засобів	4008,7	4109,1	4462,0	5158,0	6093,0	6146,7	6171,19	53,94
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод» (м. Ямпіль)								
1. Чисельність працівників, осіб	325	317	321	325	298	279	250	-23,08
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6762,0	5130,9	9134,0	8975,9	9252,5	8651,4	9115,0	34,79
3. Валовий прибуток/збиток	331,0	146,5	811,4	754,6	884,5	1007,9	-121,0	136,56
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	289,4	12,5	455,7	417,1	546,7	595,2	-626,0	316,31

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-185,3	116,8	107,9	2,3	246,1	319,9	-675,0	264,27
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-177,4	114,9	100,6	-0,4	294,3	285,4	-704,0	296,84
7. Чистий прибуток/збиток	-177,4	73,6	73,7	-0,4	172,5	283,9	-712,0	301,35
8. Власний капітал	5170,0	5110,6	5175,05	5763,25	6353,55	5971,35	5704,5	10,34
9. Необоротні активи	3805,3	3463,2	3282,15	3836,7	4274,2	3597,95	3442,5	9,53
10. Оборотні кошти	2813,8	2952,5	2974,2	2863,35	2867,85	3466,35	3916,5	39,19
11. Поточні зобов'язання	1434,55	1194,6	875,2	769,15	669,0	1021,45	1630,5	13,66
12. Загальний капітал	6619,1	6415,7	6256,35	6700,05	7142,05	7064,3	7359,0	11,18
13. Вартість основних засобів (первісна)	8329,55	8322,8	8367,55	8972,4	9539,5	9667,65	9585,0	15,07
14. Знос основних засобів	4706,25	5079,6	5383,25	5608,1	5808,2	6106,5	6242,0	32,63
46. ВАТ «Маяк» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	993	933	864	837	898	957	846	-14,81
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	28701,0	23753,1	31278,3	41886,2	69523,6	73157,9	70254,0	144,78
3. Валовий прибуток/збиток	2465,1	888,4	1823,2	5227,8	9031,5	10688,2	7068,0	186,72
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	386,0	-1308,7	-931,2	2035,1	4844,0	4349,2	-373,0	196,63
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-179,4	-831,7	-511,7	1804,8	10488,7	4358,1	5218,0	3008,58
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-221,2	-599,1	-895,1	1349,7	9251,8	1829,5	1041,0	570,87
7. Чистий прибуток/збиток	-221,2	-622,7	-971,7	909,6	7988,7	1665,8	708,0	420,07
8. Власний капітал	19440,25	19008,3	17636,3	17062,85	21668,45	27000,6	26864,0	38,19
9. Необоротні активи	23516,95	22714,65	21738,3	21300,55	22132,2	23167,1	21923,5	-6,78
10. Оборотні кошти	17434,85	18515,9	16743,45	16659,05	20502,1	27081,25	28061,5	60,95
11. Поточні зобов'язання	19039,15	21042,85	20051,25	20124,55	20149,2	22733,45	22870,0	20,12
12. Загальний капітал	40951,8	41230,55	38481,75	37959,6	42634,3	50248,35	49985,0	22,06
13. Вартість основних засобів (первісна)	35118,95	34212,25	34674,65	35415,95	36105,45	36968,75	38123,5	8,56
14. Знос основних засобів	20329,15	20054,25	19858,95	19332,0	19063,2	19169,6	19694,0	-3,12
47. Вінницьке УВП «УТОС» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	468	470	472	478	484	492	487	4,06
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	11083,9	12123,8	13265,1	11420,8	15260,3	16780,4	16231,5	46,44
3. Валовий прибуток/збиток	2716,3	2981,2	3097,0	2077,5	2369,8	2516,8	2318,4	-14,65
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	784,3	915,6	1418,3	816,3	344,4	377,8	309,3	-60,56
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	721,7	831,2	1005,5	-27,9	79,4	85,6	68,2	-90,55
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	738,6	834,1	1033,6	210,6	250,1	263,4	237,1	-67,90
7. Чистий прибуток/збиток	738,6	834,1	1033,6	210,6	250,1	263,4	237,1	-67,90
8. Власний капітал	8211,2	8372,5	8483,7	8987,6	9217,95	9523,7	9314,9	13,44
9. Необоротні активи	4808,6	4931,8	5054,15	5568,3	5572,0	5614,2	5521,3	14,82
10. Оборотні кошти	4753,2	4856,6	5338,65	5912,05	5927,9	5998,2	6002,4	26,28
11. Поточні зобов'язання	681,4	728,3	828,15	1439,25	1633,7	1741,6	1853,7	172,04
12. Загальний капітал	9561,8	9788,4	10392,8	11480,35	11499,9	11612,4	11523,7	20,52
13. Вартість основних засобів (первісна)	8381,7	8754,3	8905,5	9954,7	10338,25	10421,3	10315,8	23,08
14. Знос основних засобів	3984,4	4057,1	4245,65	4704,0	5136,95	5191,4	5182,7	30,07

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод» (м. Бершадь)								
1. Чисельність працівників, осіб	253	256	238	230	220	203	193	-23,72
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2214,3	2917,0	3620,7	3936,8	5017,4	5181,5	5464,0	146,76
3. Валовий прибуток/збиток	354,1	698,8	737,5	703,2	651,7	893,7	997,0	181,56
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-44,6	163,0	97,3	38,7	-107,8	78,1	31,0	169,51
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-104,1	140,3	27,6	5,6	-177,4	23,2	8,0	107,68
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-84,1	155,7	57,2	33,2	-170,1	57,7	27,0	132,10
7. Чистий прибуток/збиток	-84,1	124,8	-9,7	13,4	-170,1	31,1	21,0	124,97
8. Власний капітал	5563,45	5584,8	5642,35	5644,2	5565,85	5493,55	5516,5	-0,84
9. Необоротні активи	3832,75	3630,15	3493,6	3368,75	3215,2	3074,0	2912,5	-24,01
10. Оборотні кошти	1782,85	2004,85	2230,45	2369,15	2448,8	2516,75	2664,5	49,45
11. Поточні зобов'язання	46,95	41,2	68,9	80,9	87,05	87,8	51,5	9,69
12. Загальний капітал	5615,6	5635,0	5724,05	5737,9	5664,0	5590,75	5577,0	-0,69
13. Вартість основних засобів (первісна)	9785,2	9766,25	9817,35	9916,05	9998,4	10045,9	10065,5	2,86
14. Знос основних засобів	6163,85	6356,1	6563,65	6784,05	6995,9	7175,2	7355,5	19,33
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	89	88	78	76	78	80	82	-7,87
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1558,2	1674,7	1974,9	2535,4	3541,6	3839,4	5559,0	256,76
3. Валовий прибуток/збиток	316,6	327,7	404,4	577,6	683,7	977,7	1275,0	302,72
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	30,8	-2,3	-4,6	71,5	-23,5	-35,1	82,0	166,23
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	59,2	27,9	50,3	158,6	112,3	118,2	287,0	384,79
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	58,0	36,2	37,6	145,2	81,3	103,4	264,0	355,17
7. Чистий прибуток/збиток	58,0	27,3	27,7	134,0	61,0	77,5	198,0	241,38
8. Власний капітал	828,45	828,45	842,4	920,6	1022,05	1089,2	1162,5	40,32
9. Необоротні активи	481,45	481,45	474,2	509,0	529,1	597,9	708,0	47,06
10. Оборотні кошти	524,2	524,2	517,95	637,15	813,65	972,1	1059,0	102,02
11. Поточні зобов'язання	177,2	177,2	149,75	225,55	319,1	479,2	604,5	241,14
12. Загальний капітал	1005,65	1005,65	992,15	1146,15	1342,75	1570,0	1767,0	75,71
13. Вартість основних засобів (первісна)	920,3	920,3	939,25	1001,6	1054,6	1154,55	1297,0	40,93
14. Знос основних засобів	438,85	438,85	465,05	495,35	528,25	563,55	617,5	40,71
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	137	137	138	140	143	157	155	13,14
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6372,7	6418,2	6646,2	8266,2	8412,9	8613,9	8507,6	33,50
3. Валовий прибуток/збиток	1714,8	1873,4	1998,7	2474,9	2365,6	2568,7	2410,2	40,55
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	815,4	848,2	993,7	1275,6	1258,5	1461,4	1389,7	78,43
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	761,4	812,5	879,8	903,8	959,8	983,2	941,2	23,61
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	750,8	801,7	835,9	842,5	1022,9	1032,5	983,2	30,95
7. Чистий прибуток/збиток	584,3	611,2	626,9	631,9	767,2	779,3	615,1	5,27

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
8. Власний капітал	6561,4	6771,0	6950,85	7334,5	7635,25	7824,1	7825,0	19,26
9. Необоротні активи	3774,2	3691,71	3679,85	3630,2	3469,8	3412,1	3372,1	-10,65
10. Оборотні кошти	2994,7	3291,69	3572,35	4211,25	4793,55	4977,1	5019,3	67,61
11. Поточні зобов'язання	207,5	212,4	251,6	463,45	589,85	565,1	566,4	172,96
12. Загальний капітал	6768,9	6983,4	7252,2	7841,45	8263,35	8389,2	8391,4	23,97
13. Вартість основних засобів (первісна)	5208,9	5314,81	5512,45	5769,85	5898,4	5915,7	5942,3	14,08
14. Знос основних засобів	2012,3	2094,4	2158,05	2481,65	2787,7	2825,4	2856,2	41,94
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	24	30	47	47	43	42	44	83,33
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1502,0	1939,3	2274,5	2933,2	3325,7	3870,8	3212,1	113,85
3. Валовий прибуток/збиток	525,8	406,3	420,2	796,8	888,8	877,2	723,1	37,52
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	457,3	217,6	264,8	293,9	-3,0	293,0	215,4	-52,9
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	302,1	37,5	244,7	313,3	-25,1	19,5	-18,4	106,09
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	12,4	-2,6	163,8	48,2	71,4	-232,8	-321,2	2690,32
7. Чистий прибуток/збиток	4,0	-12,9	139,9	26,1	50,5	-261,2	-321,2	16260,0
8. Власний капітал	221,4	230,75	294,25	377,25	415,55	310,2	17901,5	7985,59
9. Необоротні активи	654,2	768,45	1094,75	1361,85	1969,8	3123,9	21639,0	3207,70
10. Оборотні кошти	469,2	400,9	500,1	1251,1	1751,8	1111,8	1389,0	196,04
11. Поточні зобов'язання	612,1	687,45	887,4	1622,0	2046,6	2234,85	3703,5	505,05
12. Загальний капітал	1123,4	1169,35	1594,85	2612,95	3721,6	4235,7	23028,0	1949,85
13. Вартість основних засобів (первісна)	1043,2	1088,5	1582,3	2115,5	3037,6	4636,9	23787,0	2180,19
14. Знос основних засобів	287,5	320,05	487,55	753,65	1067,8	1513,0	2148,0	647,13
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	34	28	26	23	22	20	18	-47,06
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	466,2	508,8	511,8	581,0	725,3	812,7	971,9	108,47
3. Валовий прибуток/збиток	95,3	61,5	17,3	49,0	90,3	88,9	75,4	-20,88
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	51,6	35,2	14,3	37,8	78,6	79,4	66,8	29,46
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-22,7	-12,6	-40,1	-7,7	18,3	4,8	26,2	215,42
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-19,0	-17,2	-40,1	-7,7	18,3	4,8	33,6	276,84
7. Чистий прибуток/збиток	-19,0	-17,2	-40,1	-7,7	18,3	4,8	8,8	146,32
8. Власний капітал	189,2	180,3	151,65	127,75	133,05	144,6	151,4	-19,98
9. Необоротні активи	97,4	107,7	113,75	115,8	101,35	90,9	81,7	-16,12
10. Оборотні кошти	166,1	144,85	105,45	98,1	128,65	189,8	259,45	56,20
11. Поточні зобов'язання	74,3	72,25	67,55	86,15	96,95	136,1	189,75	155,38
12. Загальний капітал	263,5	252,55	219,2	213,9	230,0	280,7	341,15	29,47
13. Вартість основних засобів (первісна)	1008,2	1111,5	672,45	695,4	695,4	695,4	695,4	-31,03
14. Знос основних засобів	910,3	1003,8	558,7	579,6	594,05	604,5	613,7	-32,58
53. ВАТ «Термінал» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	168	112	13	23	31	33	30	-82,14
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1382,5	1139,3	325,8	0	754,0	789,2	623,4	-54,91
3. Валовий прибуток/збиток	68,3	25,0	5,0	-1624,8	-315,1	-273,4	-428,3	727,09
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-1214,3	-1709,5	-1449,2	-1790,0	-362,2	-315,2	-524,8	-56,78

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-2839,4	-2545,2	-2150,3	-3842,6	-844,4	-625,1	-915,6	-67,75
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-3768,1	-3400,6	-2667,5	-4653,8	-4076,8	-2324,0	-4231,7	12,30
7. Чистий прибуток/збиток	-3768,1	-3400,6	-2667,5	-4653,8	-4076,8	-2324,0	-4231,7	12,30
8. Власний капітал	23182,5	22725,4	21576,3	17886,05	13476,9	12682,4	10372,2	-55,26
9. Необоротні активи	19904,4	19231,7	17938,4	16692,6	17685,2	17723,6	17389,7	-12,63
10. Оборотні кошти	15995,0	15491,7	15706,75	12268,85	8701,85	7449,8	5625,1	-64,83
11. Поточні зобов'язання	10673,5	10823,41	11984,35	11016,25	12876,35	12385,3	12014,7	12,57
12. Загальний капітал	35899,4	34723,4	33645,15	28961,45	26387,05	25173,4	23014,8	-35,89
13. Вартість основних засобів (первісна)	22316,7	21715,4	20610,6	14795,5	8793,25	8624,5	8558,3	-61,65
14. Знос основних засобів	12683,1	12448,7	11316,6	9082,1	4756,05	4612,8	4571,6	-63,96
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	113	110	110	106	99	85	71	-37,17
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	120,7	874,3	628,6	1080,5	1397,2	2709,4	1918,0	1489,06
3. Валовий прибуток/збиток	-138,3	403,4	-104,5	-106,3	-330,5	393,8	424,0	406,58
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	-450,1	158,0	-330,2	-277,7	-566,0	-214,4	-434,0	-3,58
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	-520,1	-114,2	-266,7	-42,8	-48,4	-247,2	-113,0	-78,27
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-525,9	-245,7	-232,7	-44,7	-60,1	-166,6	888,0	2688,5
7. Чистий прибуток/збиток	-525,9	-245,7	-232,7	-44,7	-60,1	-171,2	773,0	246,99
8. Власний капітал	14162,55	12987,4	11796,15	11421,1	11187,8	11140,5	11659,5	-17,67
9. Необоротні активи	13158,2	11951,05	10625,7	10239,15	9977,1	10428,7	9477,5	-27,97
10. Оборотні кошти	1413,25	1346,3	1351,2	1390,2	1599,4	1502,6	2830,0	210,25
11. Поточні зобов'язання	309,25	172,95	161,3	208,25	388,7	790,8	648,0	109,54
12. Загальний капітал	14571,45	13297,35	11976,9	11629,35	11576,5	11931,3	12307,5	-15,54
13. Вартість основних засобів (первісна)	23198,4	21228,3	19181,75	18726,2	18624,85	18961,65	17350,5	-25,21
14. Знос основних засобів	10323,2	9560,25	8839,05	8770,05	8930,75	9002,4	8295,5	-19,64
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес» (вагоноремонтний завод) (м. Жмеринка)								
1. Чисельність працівників, осіб	1303	1400	1500	1300	1200	1200	1146	-12,05
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42218,7	58677,0	64059,5	69800,5	69691,7	82048,2	74579,0	76,65
3. Валовий прибуток/збиток	6956,4	8848,8	7935,5	11665,7	11448,6	12036,9	13150,0	89,03
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	3208,2	3200,3	1449,4	2485,7	2131,4	600,5	1759,0	-45,17
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	3021,1	3218,9	1819,2	3604,4	2665,1	2654,0	1994,0	-33,99
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	2984,5	3218,9	488,3	1644,5	335,5	987,4	156,0	-94,77
7. Чистий прибуток/збиток	1672,4	1324,7	366,2	643,4	-320,4	740,5	117,0	-93,00
8. Власний капітал	20752,15	22668,75	24921,1	26295,7	26257,4	26267,65	25836,0	24,49
9. Необоротні активи	12887,5	12706,3	13404,9	14292,05	14018,15	14446,55	15216,0	18,07
10. Оборотні кошти	16271,75	16813,2	18251,85	19358,8	19856,2	17841,2	20746,0	27,50
11. Поточні зобов'язання	7553,5	6199,1	5997,2	6510,15	6786,95	5661,1	9553,0	26,47
12. Загальний капітал	29159,25	29519,5	31656,75	33650,85	33874,35	32287,75	35962,0	23,33
13. Вартість основних засобів (первісна)	27646,15	28333,8	29720,25	31940,6	33463,6	34038,25	34374,0	24,34
14. Знос основних засобів	14758,65	15752,5	16887,6	18298,4	19796,35	20530,85	20939,0	41,88
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз (м. Жмеринка)								
1. Чисельність працівників, осіб	548	551	576	579	593	57	625	14,05
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10736	11256	18306	23320	23963	37511	54150	404,38
3. Валовий прибуток/збиток	864	829	1006	1608	1299	2462	3589	315,39
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	629	218	94	420	122	1598	1809	187,60

Продовження табл. И1

Показники	Роки							Темп приросту, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	370	182	318	215	-346	769	1060	186,49
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	629	218	113	407	88	1598	1762	180,13
7. Чистий прибуток/збиток	628	216	94	420	122	1645	1809	188,06
8. Власний капітал	3979	4744	5271	5960	3906	3714	3539	-11,06
9. Необоротні активи	3391	4194	4627	4987	6338	8878	11276	232,53
10. Оборотні кошти	1057	1129	1417	2014	1807	1651	2604	146,36
11. Поточні зобов'язання	469	579	773	1041	4239	6815	10341	2104,90
12. Загальний капітал	4448	5323	6044	7001	8145	10529	13880	212,05
13. Вартість основних засобів (первісна)	7350	8394	9246	9529	10866	14403	17760	141,63
14. Знос основних засобів	4718	4947	5368	5482	5718	6283	7237	53,39
57. ДП «Вінницький авіаційний завод» (м. Вінниця)								
1. Чисельність працівників, осіб	487	482	425	381	369	345	306	-37,17
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3934,3	4170,7	6495,1	7077,6	7894,2	5853,9	7011,0	78,20
3. Валовий прибуток/збиток	1500,3	945,0	1773,2	2542,0	2760,1	1531,3	1627,0	8,44
4. Прибуток/збиток від основної діяльності	339,1	-294,1	172,5	699,8	606,5	-1495,9	-896,0	-364,23
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	504,8	-312,0	-348,4	306,7	411,8	-2025,9	-1601,0	-417,16
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	574,5	-499,6	146,3	306,7	1979,1	-1793,4	-1502,0	-361,44
7. Чистий прибуток/збиток	259,7	-528,3	-512,1	138,5	1284,0	-1598,2	-1384,0	-632,92
8. Власний капітал	17228,75	18435,5	16581,95	16040,65	16470,8	16205,95	14700,5	-14,67
9. Необоротні активи	15336,8	16894,85	13305,9	13058,8	11545,15	10679,55	10322,0	-32,69
10. Оборотні кошти	4165,9	5403,4	4661,45	4508,75	6026,05	7058,65	7092,0	70,24
11. Поточні зобов'язання	1945,95	3743,3	1293,2	1512,25	1100,4	1532,25	2713,5	39,44
12. Загальний капітал	19502,7	22298,25	17967,35	17567,55	17571,2	17738,2	17414,0	-10,71
13. Вартість основних засобів (первісна)	24468,3	26108,75	23660,45	23886,95	21305,0	19476,6	18661,0	-23,73
14. Знос основних засобів	9527,0	9245,9	10420,3	11142,9	10027,4	9365,85	9324,5	-2,13

Примітка. * – складено автором з власних досліджень та з даних [296]

Додаток К

Результати експертного опитування аналітиків щодо визначення значимості факторів впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств*

Таблиця К1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1. Оцінка значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств з позиції функціональних та інституціональних критеріїв:																
- мікроекономічні внутрішні фактори	10	9	9	8	7	10	9	10	8	9	9	10	9	8	8	8,9
- мікроекономічні зовнішні фактори	7	8	8	7	7	7	8	8	7	8	7	8	7	7	8	7,5
- макроекономічні фактори	4	6	5	4	6	4	6	5	4	5	5	5	6	4	5	4,9
- інституціональні фактори	8	7	7	6	8	6	5	6	7	4	7	8	6	7	7	6,6
2. Оцінка значимості представлених факторів впливу на економічну поведінку підприємств:																
- управлінський фактор	8	9	8	10	9	9	8	10	8	8	10	9	8	9	8	8,7
- фактор трудового потенціалу	6	7	7	6	6	7	5	8	6	5	7	7	6	7	5	6,3
- виробничо-технологічний фактор	8	7	6	7	7	8	7	6	8	7	7	8	7	6	6	7,0
- господарський фактор	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4,6
- фінансовий внутрішній фактор	5	4	5	4	4	6	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4,5
- корпоративний фактор	6	6	6	6	4	6	7	6	6	5	5	5	4	5	5	5,5
- інвестиційний фактор	5	5	4	5	6	5	5	4	5	6	5	6	4	6	6	5,1
- фактор платоспроможності споживачів	6	5	6	5	6	5	6	7	5	5	5	4	5	5	6	5,4

Продовження табл. К1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
- ринковий фактор	5	7	6	7	6	8	7	7	6	6	6	8	6	7	6	6,5
- фактор потенціалу постачальників	5	6	5	6	5	5	4	5	5	5	7	5	6	5	6	5,3
- інформаційний фактор	4	4	4	3	4	4	5	4	4	3	5	4	4	5	4	4,1
- податковий фактор	4	4	3	4	4	4	3	5	4	3	4	4	3	4	4	3,8
- нормативно-законодавчий фактор	4	3	4	3	3	3	3	4	5	3	5	3	4	3	4	3,6
- фінансовий макроекономічний фактор	6	6	5	6	6	5	6	5	6	5	5	4	6	5	6	5,5
3. Оцінка значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств після їх поглиблення та деталізації:																
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	8	9	9	8	9	10	9	10	8	9	10	9	8	10	9	9,0
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	8	8	8	7	7	8	9	8	7	7	9	8	8	8	7	7,8
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	8	7	7	6	7	6	5	6	7	8	7	7	6	6	5	6,5
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	7	6	6	5	7	5	6	7	6	6	4	6	7	5	6	5,9
тип машинобудівного виробництва	6	5	6	5	5	8	6	7	6	8	6	6	6	7	6	6,2
характер продукції	7	6	5	6	5	7	6	5	6	5	6	5	6	4	5	5,6
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	8	8	7	7	8	8	7	7	8	6	9	6	8	7	6	7,3
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	8	7	7	5	6	7	5	6	7	5	6	5	7	6	6	6,2

Продовження табл. К1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
рівень використання інноваційних технологій	7	8	8	7	6	7	6	7	8	6	6	7	8	6	7	6,9
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	9	8	7	7	7	8	7	8	7	6	7	8	7	8	7	7,4
тип власності	3	4	3	5	3	4	2	3	4	5	3	4	3	2	3	3,4
організаційно-правова форма господарювання	4	4	3	3	4	4	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3,2
галузева приналежність підприємства	5	6	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	6	5	5	4,8
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	6	6	7	6	5	6	5	6	7	5	5	4	5	3	6	5,5
способи організації та управління виробничим процесом	4	5	4	6	4	5	6	5	5	4	5	4	7	3	6	4,9
рівень ліквідності	3	2	3	2	2	4	2	3	2	2	4	3	3	4	5	2,9
рівень ділової активності	4	5	4	6	5	4	6	4	5	6	4	4	5	4	3	4,6
рівень фінансової стійкості	3	3	2	3	3	3	4	2	2	3	4	3	4	3	2	2,9
рівень рентабельності	3	4	4	4	4	3	5	4	5	4	6	4	5	3	3	4,1
рівень наявності грошових оборотних коштів	5	6	8	6	7	6	7	5	4	3	8	5	6	4	4	5,6
обсяг капіталу	7	6	7	6	6	5	6	8	4	5	7	6	8	5	4	6,0
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	5	5	4	5	5	6	5	3	4	5	4	5	6	5	5	4,8
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	5	6	5	4	5	6	6	5	7	5	6	5	8	6	5	5,6
обсяг інвестиційних ресурсів	4	5	6	5	4	5	4	6	5	4	7	5	6	5	4	5,0
структура інвестиційних ресурсів	6	5	5	6	5	4	4	5	5	4	6	5	5	4	3	4,8

Продовження табл. К1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
рівень платоспроможності споживачів	5	6	4	5	4	4	4	5	5	5	4	6	4	4	4	4,6
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	6	6	5	7	6	5	5	7	5	5	6	6	5	4	5	5,5
положення підприємства на ринку	7	8	8	8	9	7	7	8	8	7	9	8	7	6	7	7,6
обсяг попиту і пропозиції	6	5	5	6	7	6	6	7	5	6	5	7	6	5	5	5,8
рівень конкуренції	5	5	4	5	6	5	5	4	5	5	6	5	5	7	6	5,2
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	7	9	10	6	8	8	6	9	8	7	8	9	7	8	9	7,9
наявність та ефективність поставальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	6	5	7	5	6	6	7	5	4	5	5	7	6	5	6	5,7
рівень доступності інформації	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	6	4	4	5	4	4,1
асиметричність інформації	3	4	4	4	4	5	5	4	4	3	5	4	5	5	4	4,2
рівень державних податків та зборів	3	4	3	3	4	3	4	4	4	2	4	4	3	3	3	3,4
рівень стабільності та дієвості законодавства	4	3	4	3	3	2	3	4	6	3	5	3	4	2	4	3,5
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	5	5	6	7	6	5	4	8	7	6	7	5	6	7	6	6,0
рівень паритету цін	4	3	5	4	5	4	6	5	5	6	6	4	5	6	5	4,9
рівень процентних ставок	5	6	5	7	5	4	6	6	5	7	5	6	7	5	7	5,8
формальні і неформальні норми економічної поведінки	7	6	7	6	6	5	6	8	6	5	6	5	6	8	4	6,1
фактор взаємних очікувань	8	7	7	6	7	8	7	8	7	4	5	6	7	6	5	6,5

Примітка. * – складено автором на основі експертного опитування за анкетною у додатку Б

Таблиця Л1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Оцінка значимості факторів впливу на економічну поведінку підприємств:																
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	9	8	10	10	9	8	8	8	9	10	9	9	8	10	9	8,9
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	9	8	9	9	8	7	8	7	8	10	7	8	8	8	7	8,1
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	7	6	6	7	6	7	6	7	6	7	6	6	7	6	6	6,4
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	6	5	6	5	6	7	6	6	5	6	5	6	6	6	6	5,8
тип машинобудівного виробництва	7	6	7	6	5	6	6	7	6	6	6	7	6	7	6	6,3
характер продукції	5	4	6	6	5	5	4	6	5	6	5	7	6	6	5	5,4
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	8	7	8	8	9	8	7	8	7	7	6	8	7	8	8	7,6
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	7	8	6	6	5	4	6	8	7	8	6	5	5	6	6	6,2
рівень використання інноваційних технологій	8	8	9	7	7	6	7	6	5	6	8	8	7	8	7	7,1
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	7	8	8	7	7	8	7	6	6	7	9	8	9	8	8	7,5
тип власності	2	3	3	4	4	3	2	3	4	4	3	4	3	3	3	3,2
організаційно-правова форма господарювання	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3,4
галузева приналежність підприємства	5	4	4	5	6	5	5	5	6	4	3	4	4	5	4	4,6

Додаток Л
**Результати експертного опитування управлінського персоналу
машинобудівних підприємств***

Продовження табл. Л1

Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	5	6	6	6	5	6	6	5	5	6	5	5	6	6	6	5,6
способи організації та управління виробничим процесом	5	4	5	5	5	6	6	5	4	6	6	5	6	5	6	5,3
рівень ліквідності	3	3	4	3	2	3	4	3	3	3	4	3	3	2	3	3,1
рівень ділової активності	5	4	6	5	4	4	4	3	4	4	5	5	6	5	5	4,6
рівень фінансової стійкості	3	3	3	2	2	3	4	3	3	4	3	4	5	2	3	3,1
рівень рентабельності	4	4	5	6	5	4	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4,4
рівень наявності грошових оборотних коштів	6	5	6	7	6	5	5	6	5	6	7	6	5	5	4	5,6
обсяг капіталу	7	6	7	6	6	7	8	7	6	6	5	6	7	6	6	6,4
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	5	6	5	5	5	6	5	4	5	6	4	5	4	4	5	4,9
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	6	4	5	6	5	7	6	6	5	6	7	6	5	6	6	5,7
обсяг інвестиційних ресурсів	4	5	6	5	5	6	4	5	5	5	6	5	4	5	5	5,0
структура інвестиційних ресурсів	4	4	5	4	5	4	5	6	5	6	4	4	5	4	5	4,7
рівень платоспроможності споживачів	5	5	6	5	4	5	4	5	5	6	4	4	5	4	4	4,7
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	6	7	6	5	6	5	7	6	6	5	5	5	4	5	5	5,5
положення підприємства на ринку	8	9	7	8	7	8	9	7	8	6	7	8	6	7	8	7,5
обсяг попиту і пропозиції	6	7	6	5	5	6	7	6	5	5	6	7	6	5	5	5,8

Продовження табл. Л1

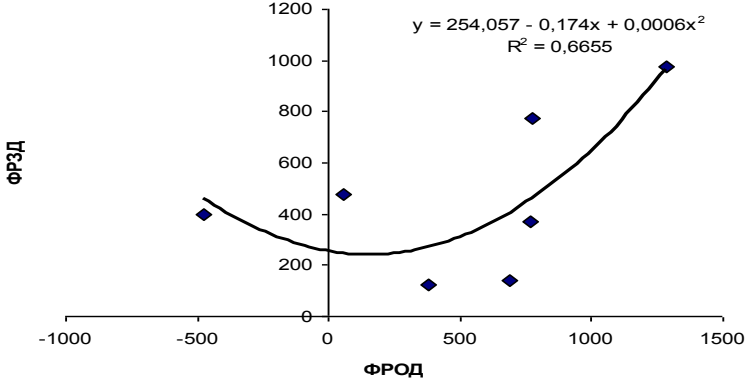
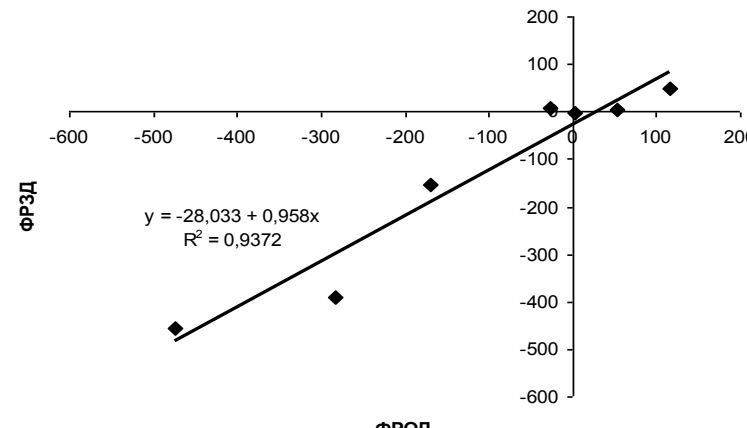
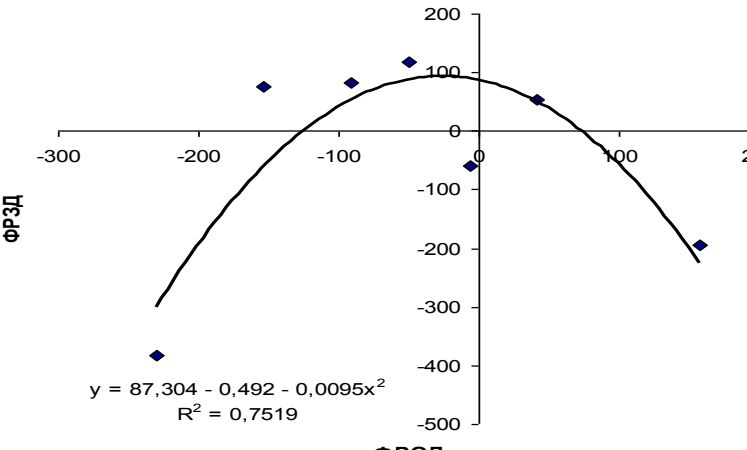
Напрямки дослідження	№ експерта															Середнє значення оцінок експертів
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
рівень конкуренції	5	6	5	5	6	4	5	6	5	4	5	6	5	4	6	5,1
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	8	8	8	9	8	8	8	8	7	9	9	8	9	8	8	8,2
наявність та ефективність поставальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	6	7	6	5	5	6	5	6	5	7	5	6	6	5	6	5,7
рівень доступності інформації	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4,3
асиметричність інформації	4	5	4	5	4	6	4	5	4	4	4	3	4	5	4	4,3
рівень державних податків та зборів	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3,6
рівень стабільності та дієвості законодавства	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3,7
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	7	8	5	6	5	6	5	7	6	4	5	5	6	7	6	5,9
рівень паритету цін	4	5	4	5	4	5	4	6	5	6	5	4	5	5	4	4,7
рівень процентних ставок	6	4	6	5	6	7	6	5	6	7	5	5	6	5	5	5,6
формальні і неформальні норми економічної поведінки	7	6	5	7	6	5	5	6	7	6	5	6	7	6	4	5,9
фактор взаємних очікувань	7	7	6	6	6	5	4	6	7	7	6	7	8	7	6	6,3

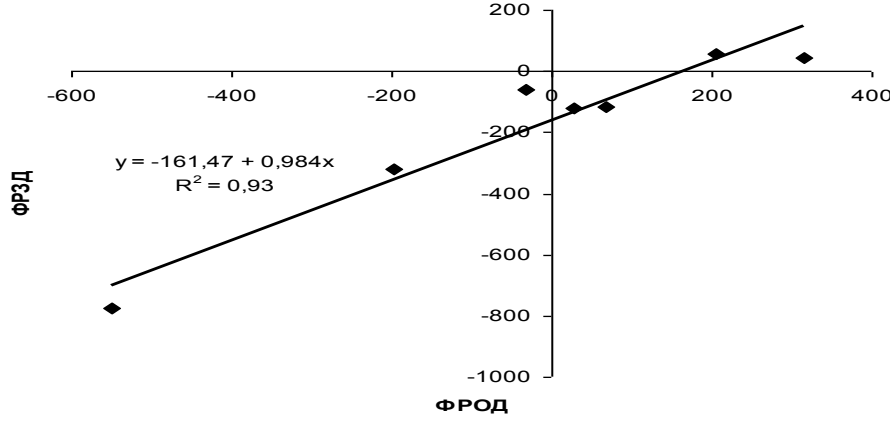
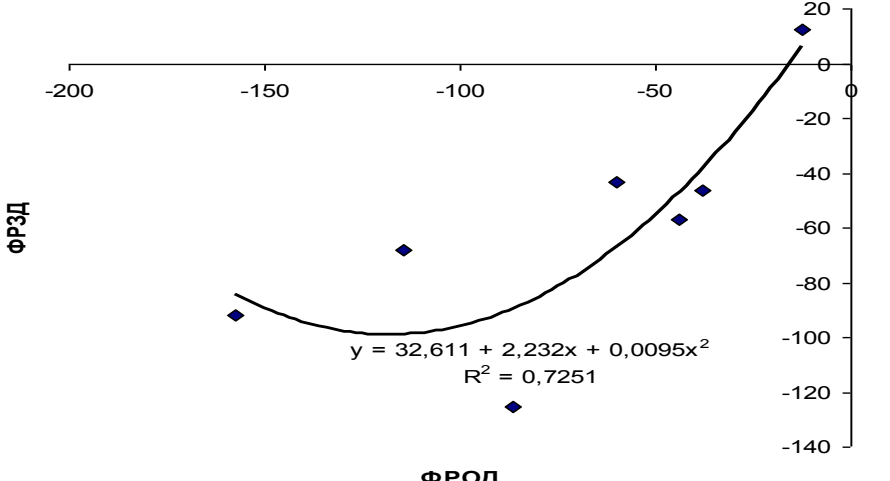
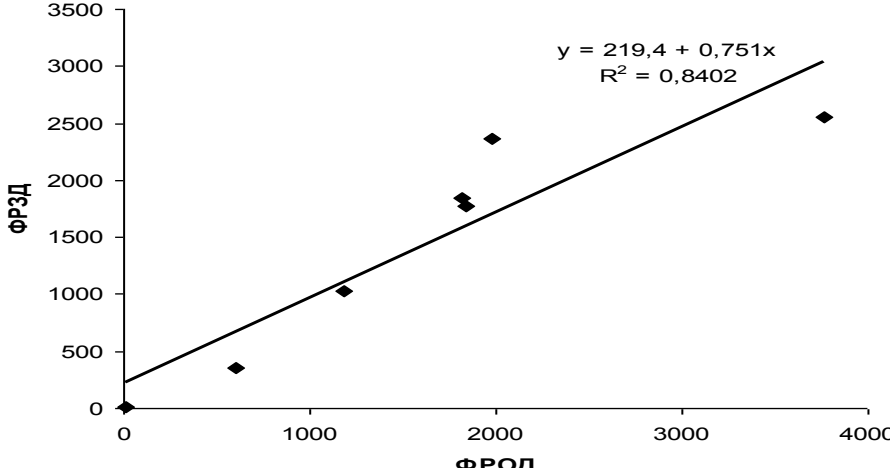
Примітка. * – складено автором на основі експертного опитування за анкетною у додатку В

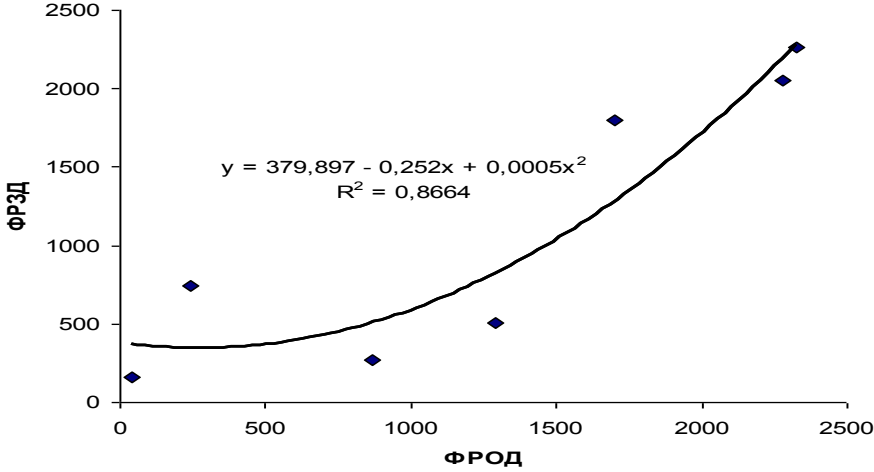
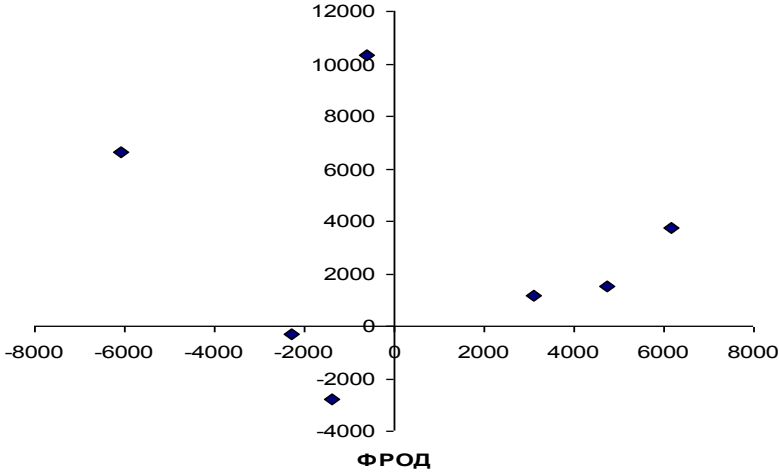
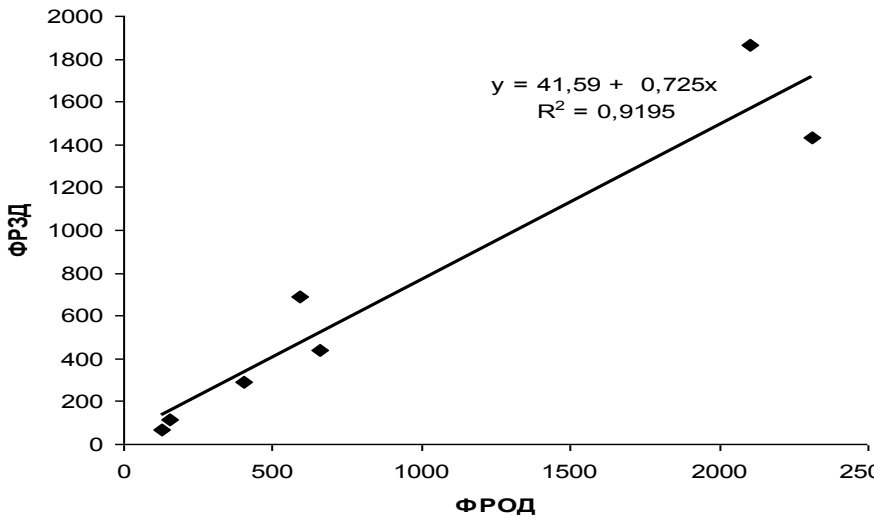
Додаток М

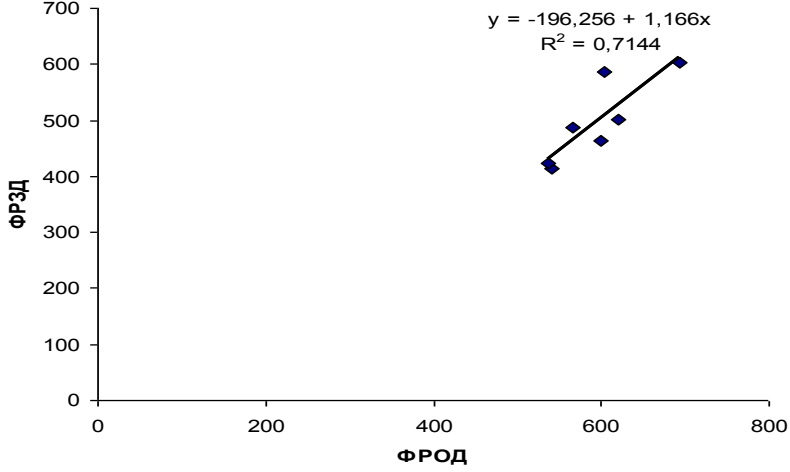
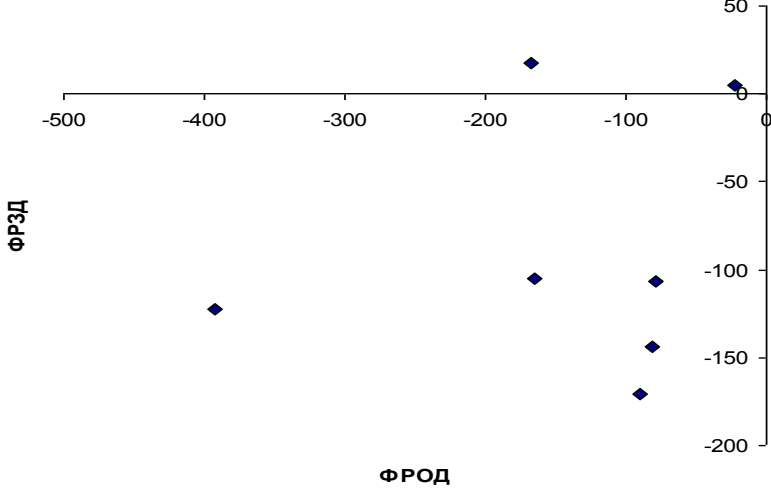
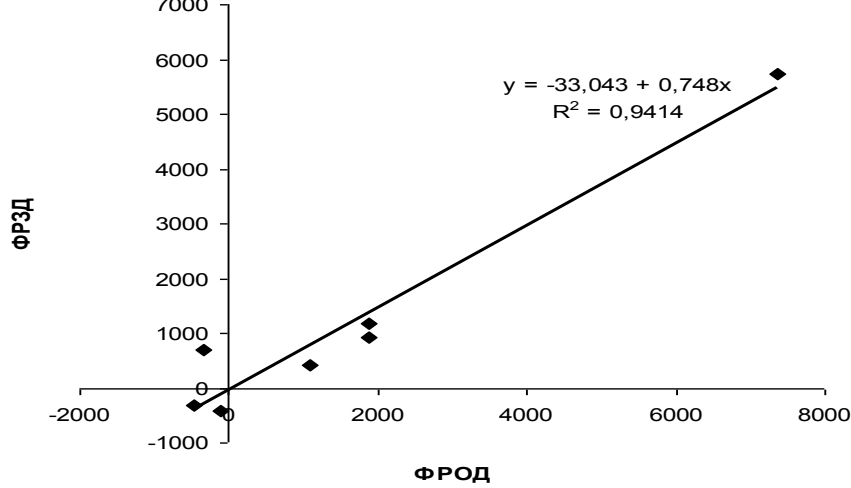
Кореляційне поле взаємозв'язку між фінансовими результатами підприємств за 2002–2008 рр.*

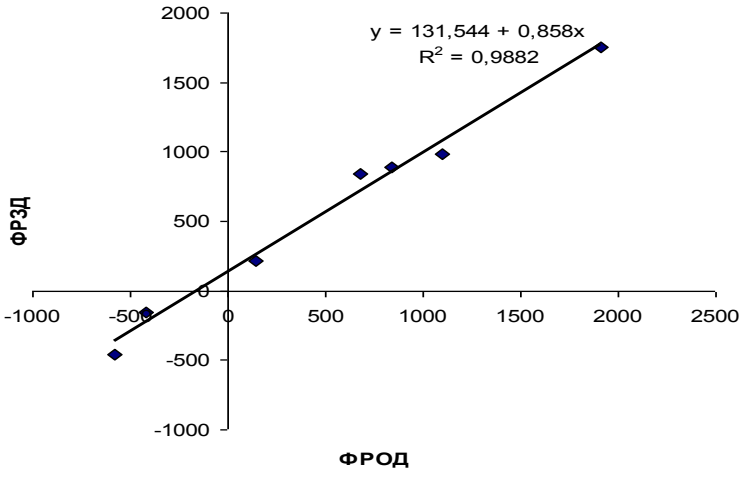
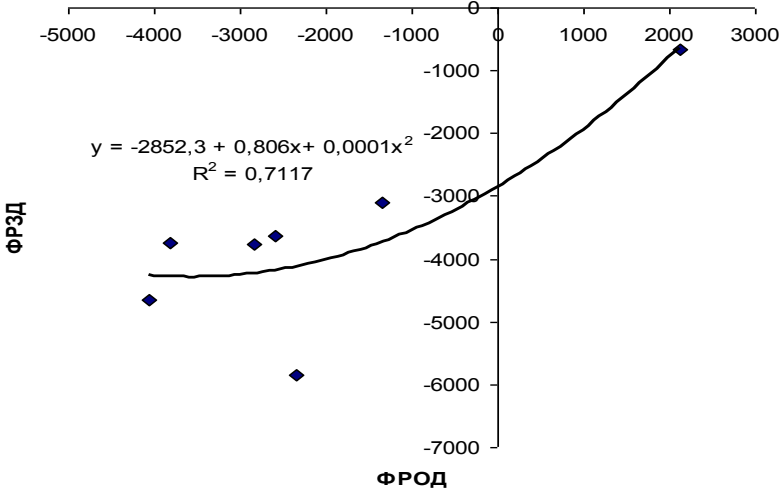
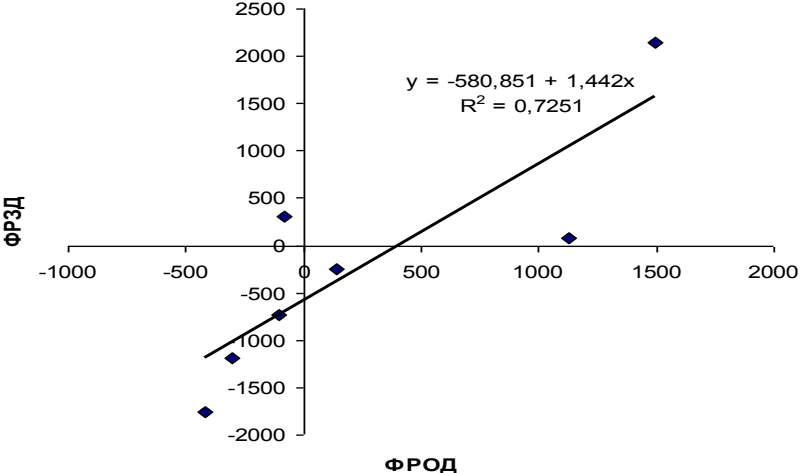
Таблиця М1

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
1. ВАТ «Хмільник-сільмаш»	 <p style="text-align: center;"> $y = 254,057 - 0,174x + 0,0006x^2$ $R^2 = 0,6655$ </p>
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	 <p style="text-align: center;"> $y = -28,033 + 0,958x$ $R^2 = 0,9372$ </p>
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	 <p style="text-align: center;"> $y = 87,304 - 0,492x - 0,0095x^2$ $R^2 = 0,7519$ </p>

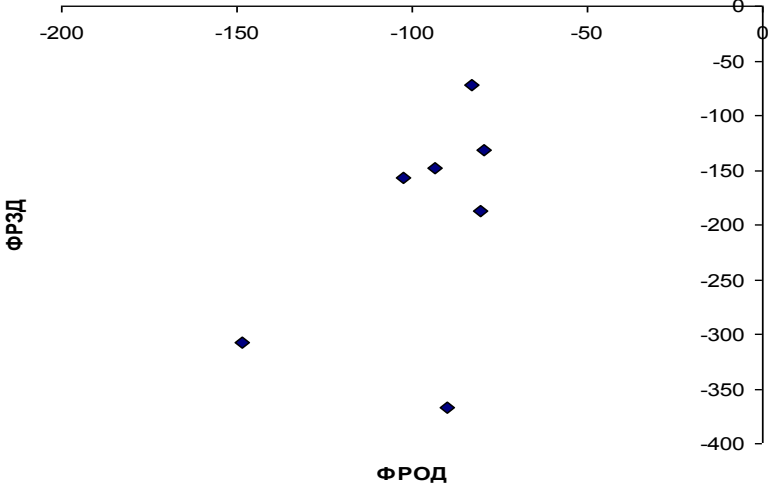
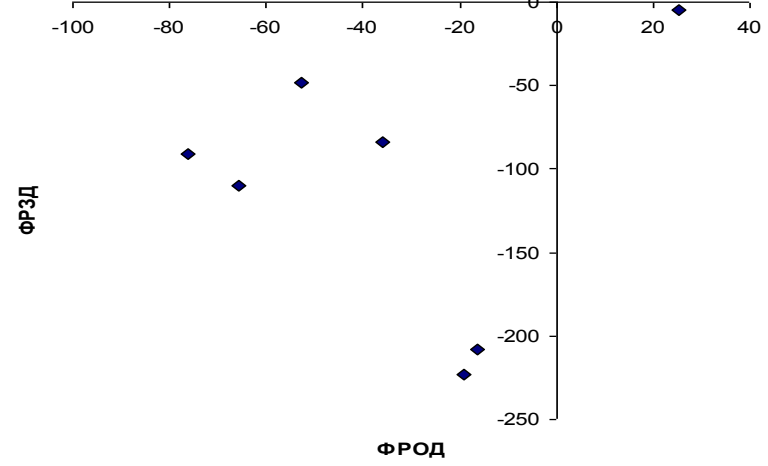
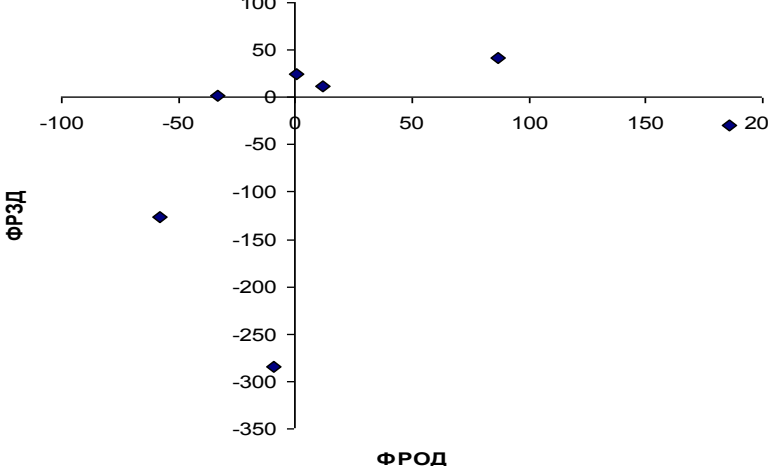
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	 <p> $y = -161,47 + 0,984x$ $R^2 = 0,93$ </p>
5. ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	 <p> $y = 32,611 + 2,232x + 0,0095x^2$ $R^2 = 0,7251$ </p>
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	 <p> $y = 219,4 + 0,751x$ $R^2 = 0,8402$ </p>

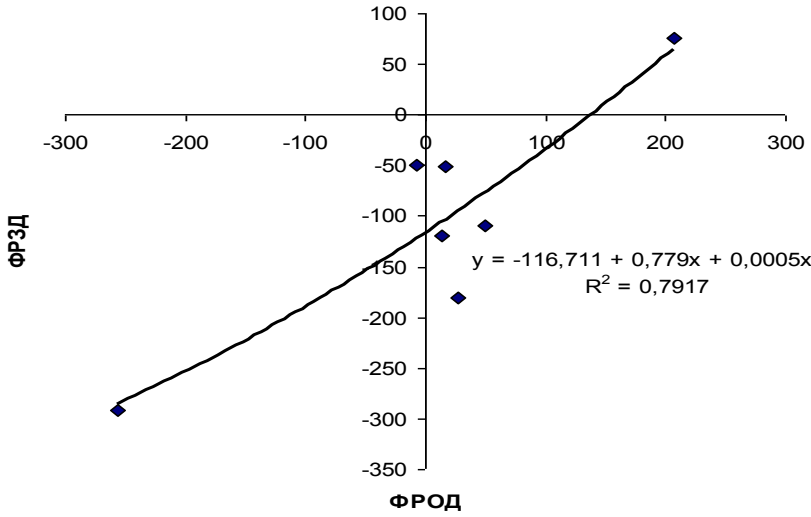
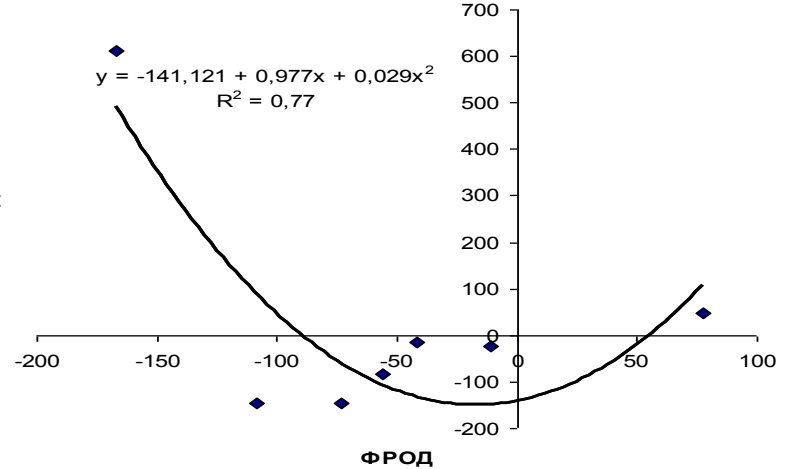
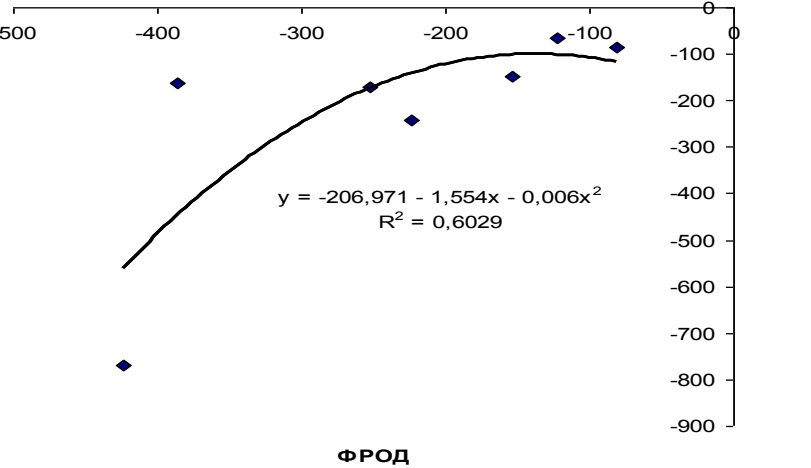
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	 <p>Scatter plot showing the relationship between FROD (X-axis, 0 to 2500) and FRZD (Y-axis, 0 to 2500). The regression equation is $y = 379,897 - 0,252x + 0,0005x^2$ with $R^2 = 0,8664$.</p>
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	 <p>Scatter plot showing the relationship between FROD (X-axis, -8000 to 8000) and FRZD (Y-axis, -4000 to 12000). The regression equation is $y = 41,59 + 0,725x$ with $R^2 = 0,9195$.</p>
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	 <p>Scatter plot showing the relationship between FROD (X-axis, 0 to 2500) and FRZD (Y-axis, 0 to 2000). The regression equation is $y = 41,59 + 0,725x$ with $R^2 = 0,9195$.</p>

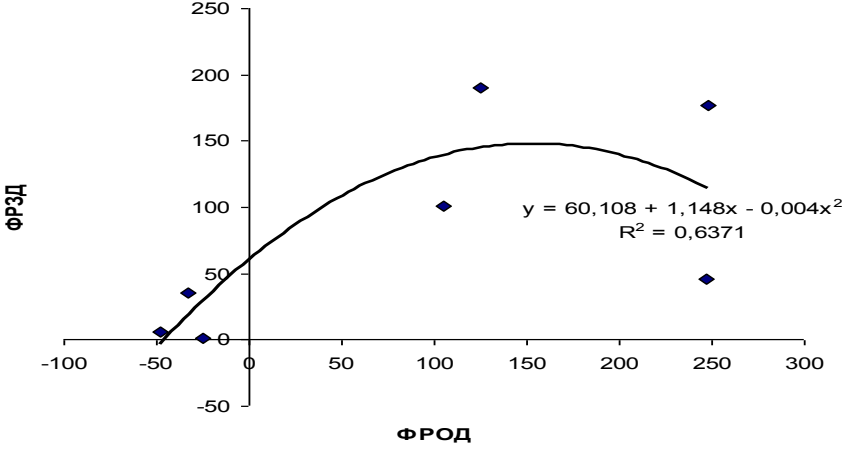
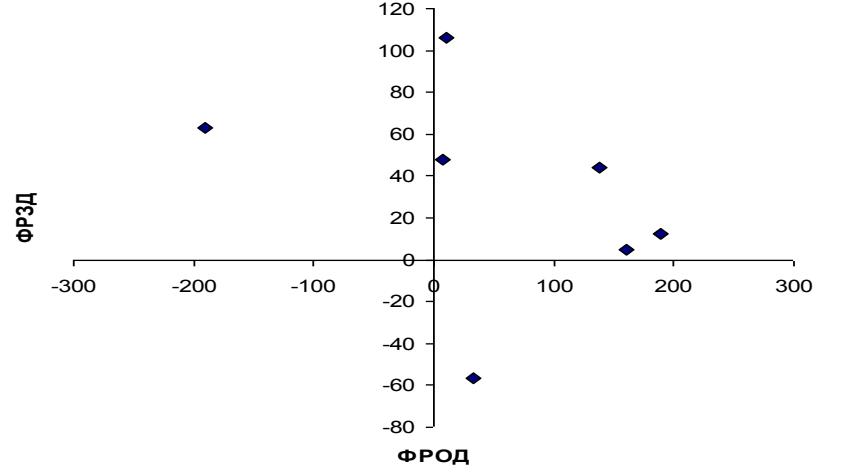
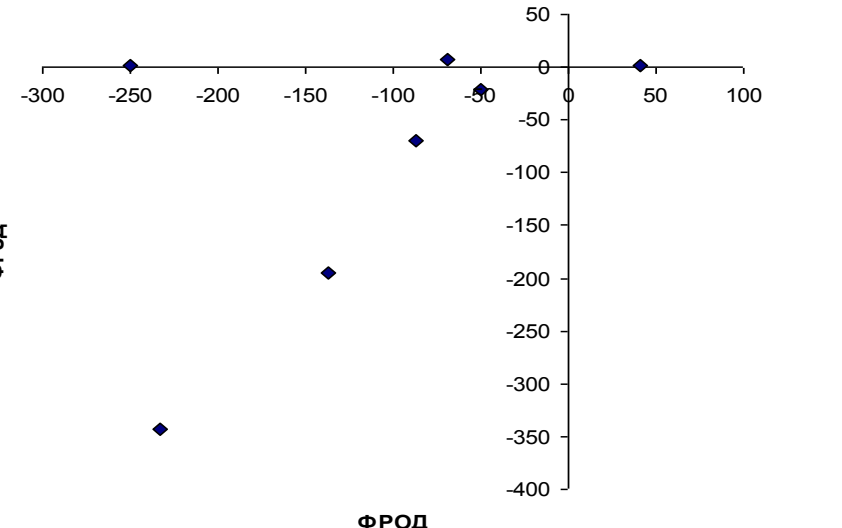
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
10. ТОВ НВП «АСТОК»	 <p>Scatter plot showing the relationship between FROD (X-axis, 0 to 800) and FRZD (Y-axis, 0 to 700) for TOV NVP «АСТОК». The regression line is $y = -196,256 + 1,166x$ with $R^2 = 0,7144$.</p>
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	 <p>Scatter plot showing the relationship between FROD (X-axis, -500 to 0) and FRZD (Y-axis, -200 to 50) for VAT «Калинівський ремонтно-механічний завод».</p>
12. ВАТ «Брацлав»	 <p>Scatter plot showing the relationship between FROD (X-axis, -2000 to 8000) and FRZD (Y-axis, -1000 to 7000) for VAT «Брацлав». The regression line is $y = -33,043 + 0,748x$ with $R^2 = 0,9414$.</p>

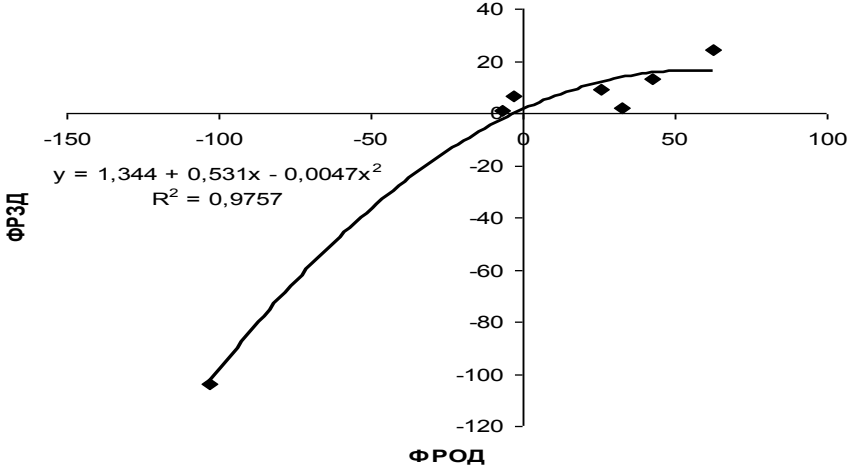
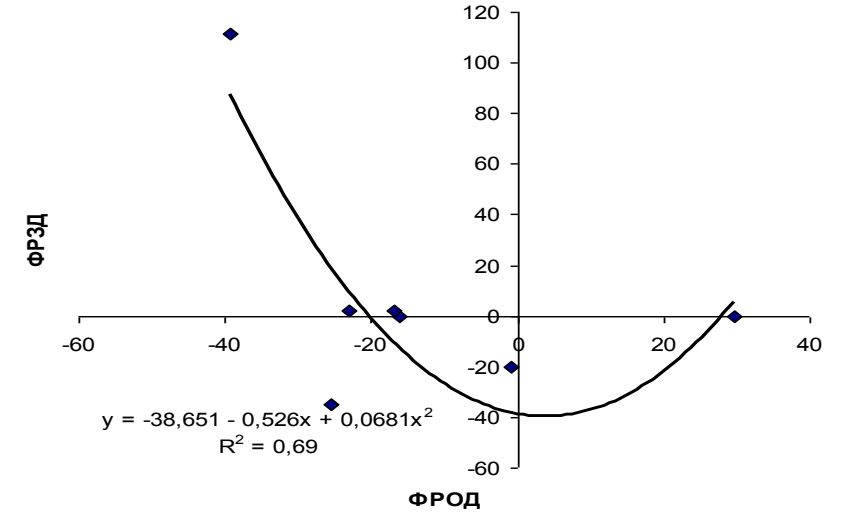
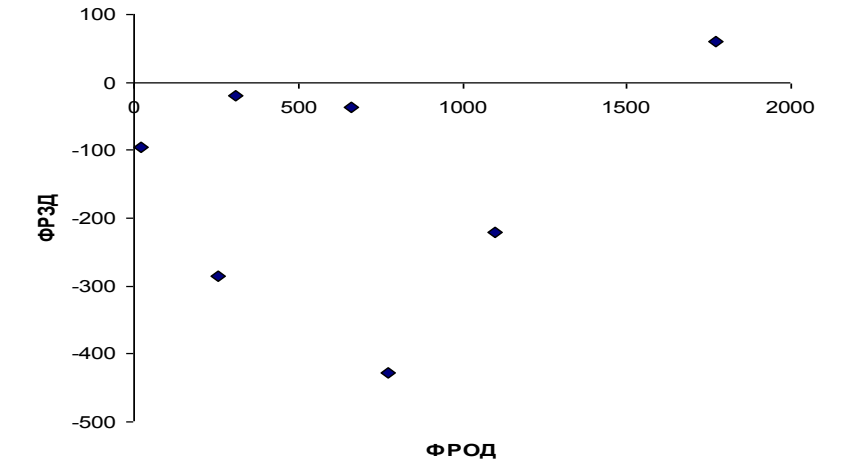
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	 <p> $y = 131,544 + 0,858x$ $R^2 = 0,9882$ </p>
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	 <p> $y = -2852,3 + 0,806x + 0,0001x^2$ $R^2 = 0,7117$ </p>
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	 <p> $y = -580,851 + 1,442x$ $R^2 = 0,7251$ </p>

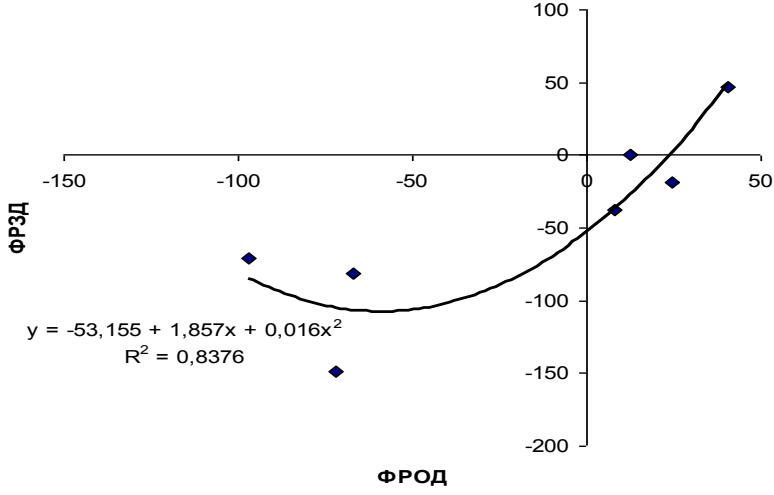
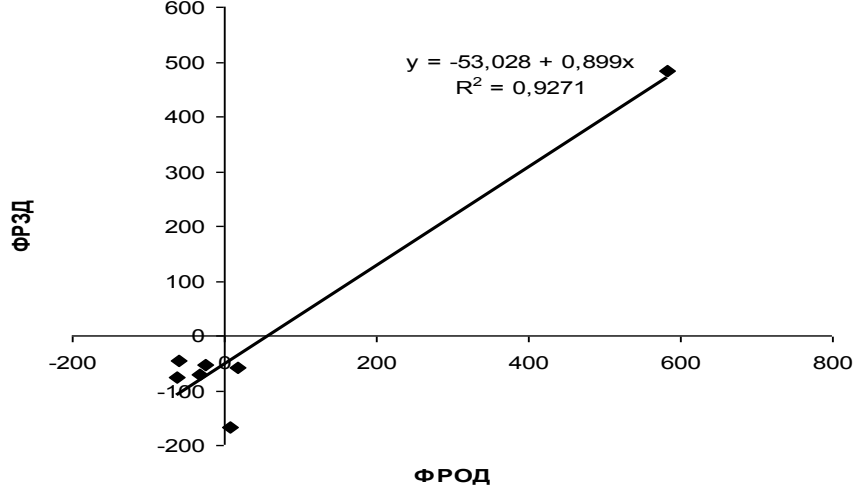
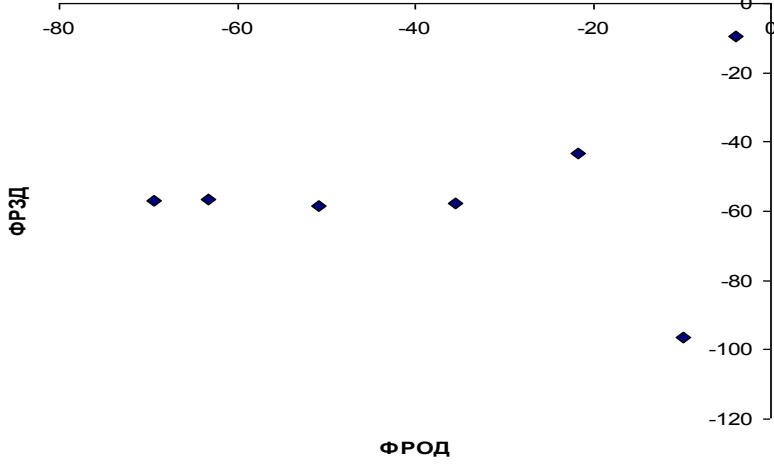
Продовження табл. М1

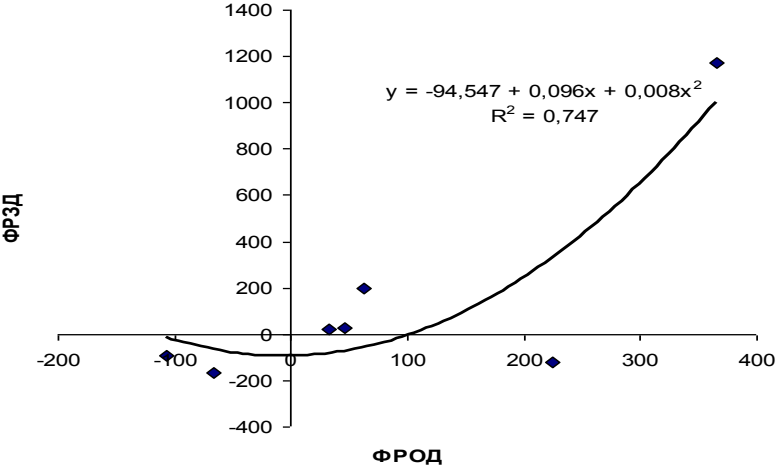
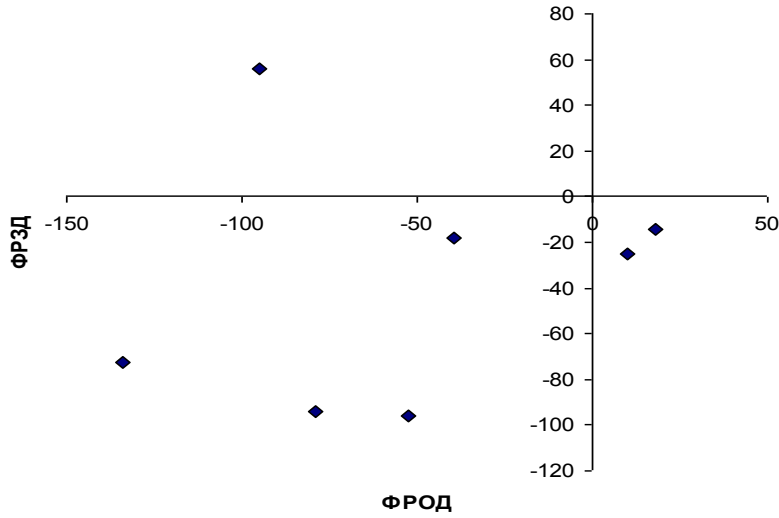
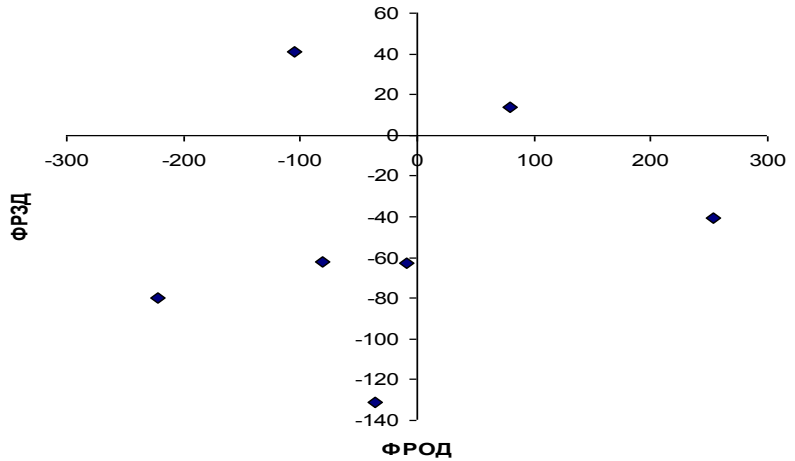
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
16. ВАТ «Воронівське спеціалізоване підприємство Агромаш»	
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агроماش»»	 <p> $y = -116,711 + 0,779x + 0,0005x^2$ $R^2 = 0,7917$ </p>
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агроماش»»	 <p> $y = -141,121 + 0,977x + 0,029x^2$ $R^2 = 0,77$ </p>
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агроماش»»	 <p> $y = -206,971 - 1,554x - 0,006x^2$ $R^2 = 0,6029$ </p>

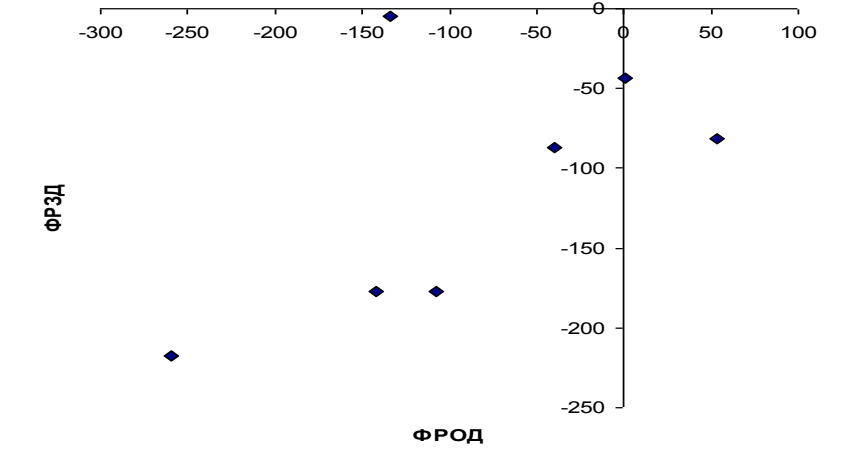
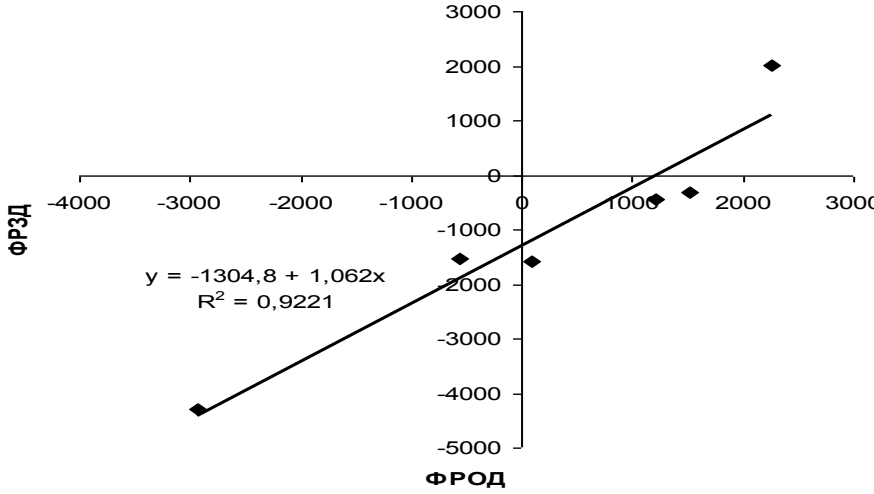
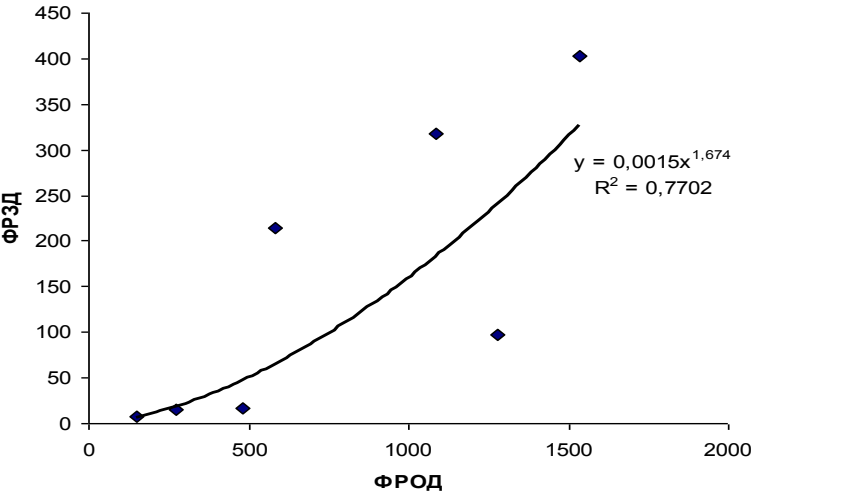
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агроромаш»»	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -100 to 300) and ФРЗД (Y-axis, ranging from -50 to 250). The data points are fitted with a quadratic regression line. The regression equation is $y = 60,108 + 1,148x - 0,004x^2$ and the coefficient of determination is $R^2 = 0,6371$.</p>
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агроромаш»»	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -300 to 300) and ФРЗД (Y-axis, ranging from -80 to 120). The data points are scattered around the origin, indicating a weak correlation.</p>
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агроромаш»»	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -300 to 100) and ФРЗД (Y-axis, ranging from -400 to 50). The data points show a clear negative correlation, with higher ФРОД values corresponding to lower ФРЗД values.</p>

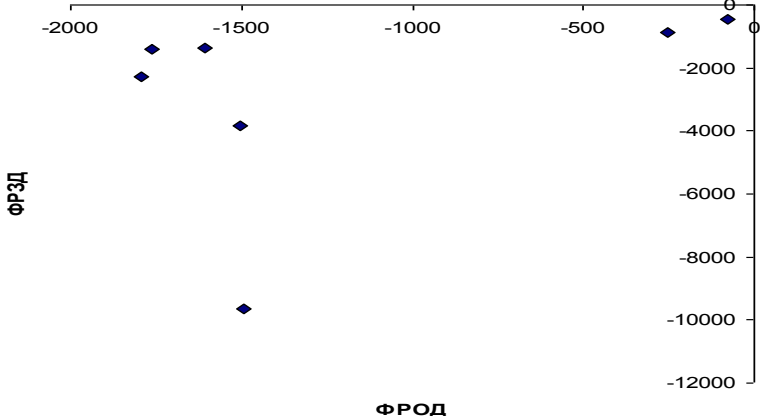
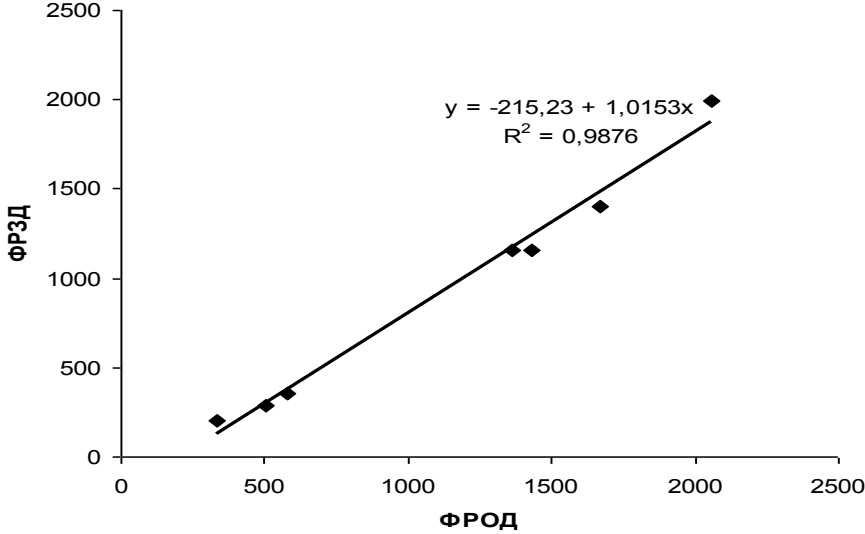
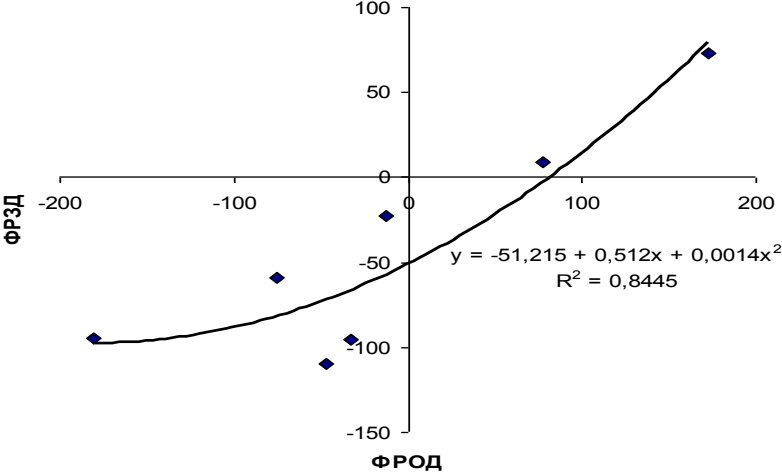
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	 <p> $y = 1,344 + 0,531x - 0,0047x^2$ $R^2 = 0,9757$ </p>
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	 <p> $y = -38,651 - 0,526x + 0,0681x^2$ $R^2 = 0,69$ </p>
27. ВАТ «Агромаш-комплект»	

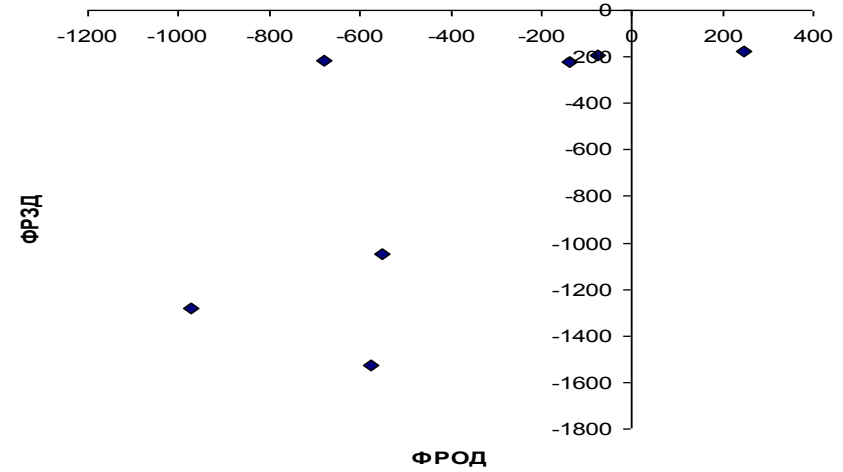
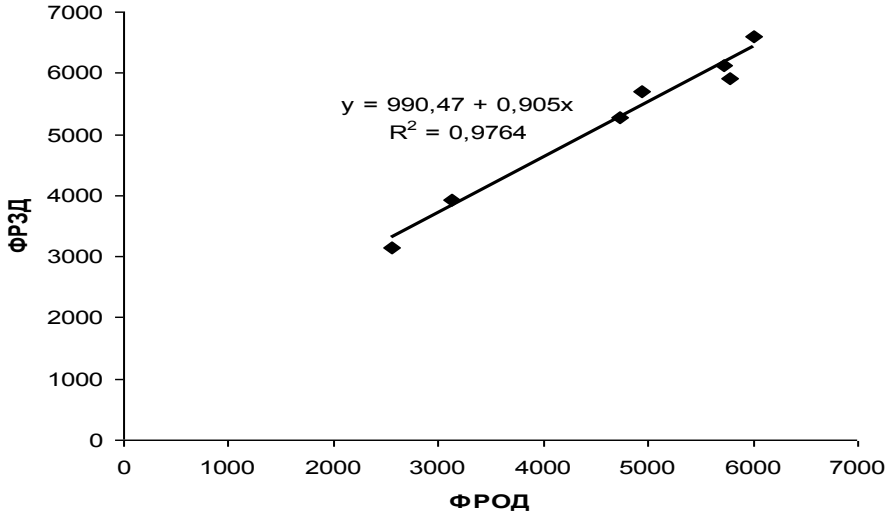
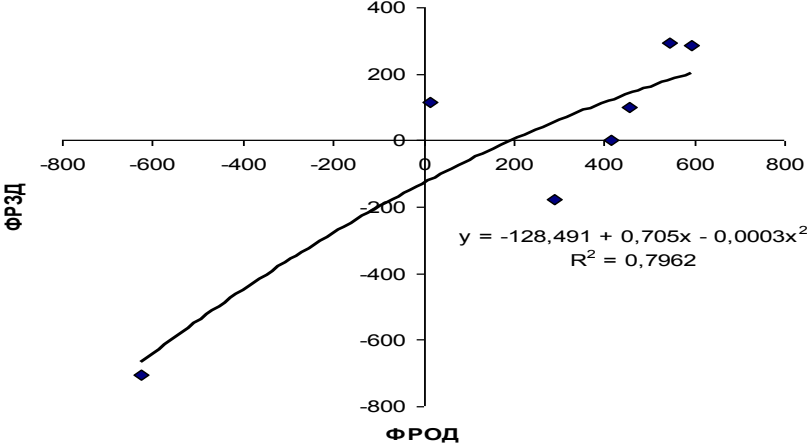
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	 <p> $y = -53,155 + 1,857x + 0,016x^2$ $R^2 = 0,8376$ </p>
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	 <p> $y = -53,028 + 0,899x$ $R^2 = 0,9271$ </p>
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	

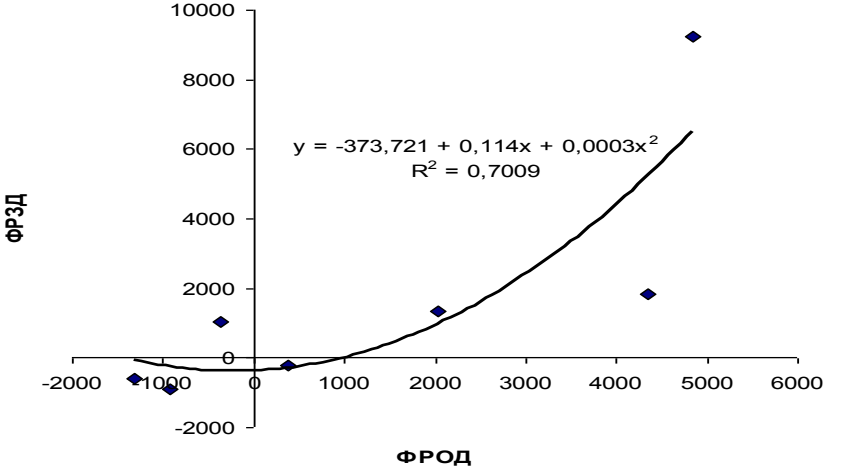
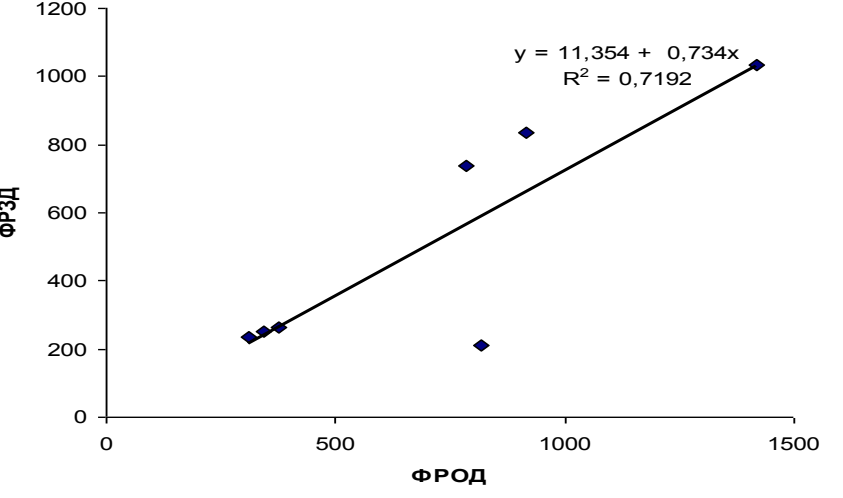
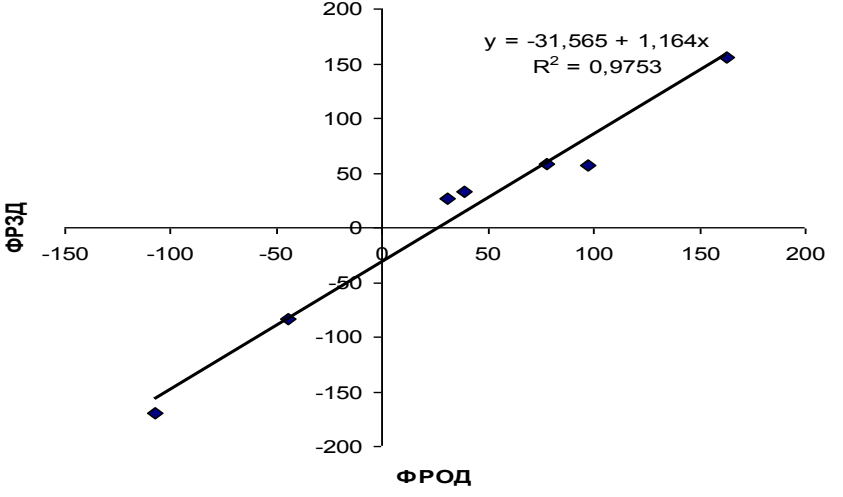
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
<p>31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агро-ромаш»»</p>	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -200 to 400) and ФРЗД (Y-axis, ranging from -400 to 1400). The data points are fitted with a quadratic regression line. The regression equation is $y = -94,547 + 0,096x + 0,008x^2$ and the coefficient of determination is $R^2 = 0,747$.</p>
<p>32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агро-ромаш»»</p>	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -150 to 50) and ФРЗД (Y-axis, ranging from -120 to 80). The data points are scattered around the origin, indicating a weak correlation.</p>
<p>33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агро-ромаш»»</p>	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -300 to 300) and ФРЗД (Y-axis, ranging from -140 to 60). The data points are scattered around the origin, indicating a weak correlation.</p>

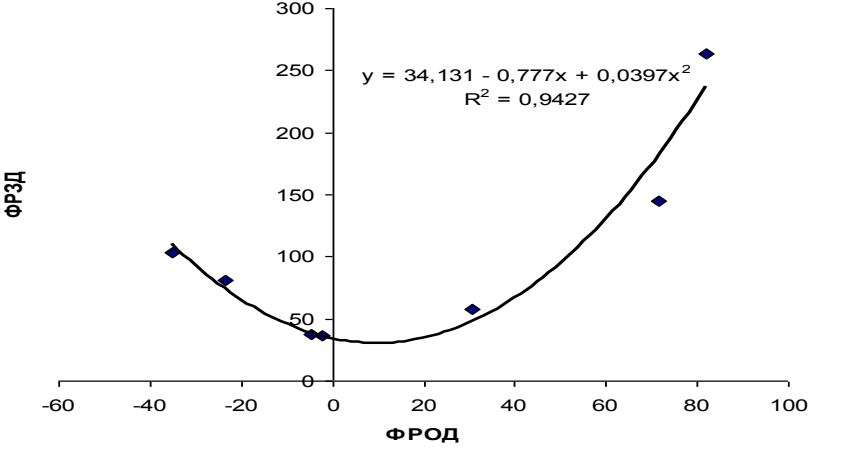
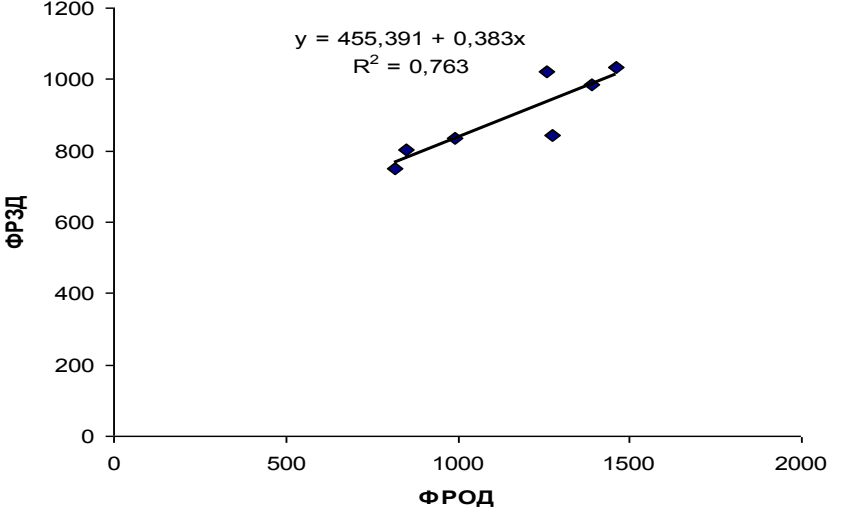
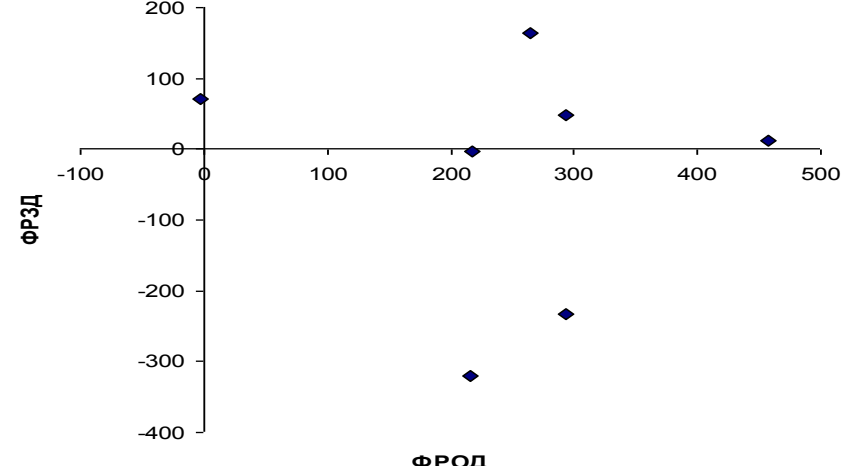
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)																
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	<p>Scatter plot for company 34. The x-axis (ФРОД) ranges from -120 to 0, and the y-axis (ФРЗД) ranges from -80 to 0. There are 7 data points showing a weak negative correlation.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ФРОД (тис. грн.)</th> <th>ФРЗД (тис. грн.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>-35</td><td>-25</td></tr> <tr><td>-45</td><td>-65</td></tr> <tr><td>-105</td><td>-50</td></tr> <tr><td>-75</td><td>-45</td></tr> <tr><td>-70</td><td>-65</td></tr> <tr><td>-65</td><td>-35</td></tr> <tr><td>-65</td><td>-55</td></tr> </tbody> </table>	ФРОД (тис. грн.)	ФРЗД (тис. грн.)	-35	-25	-45	-65	-105	-50	-75	-45	-70	-65	-65	-35	-65	-55
ФРОД (тис. грн.)	ФРЗД (тис. грн.)																
-35	-25																
-45	-65																
-105	-50																
-75	-45																
-70	-65																
-65	-35																
-65	-55																
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	<p>Scatter plot for company 35. The x-axis (ФРОД) ranges from -200 to 0, and the y-axis (ФРЗД) ranges from -250 to 0. There are 6 data points showing a clear negative correlation.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ФРОД (тис. грн.)</th> <th>ФРЗД (тис. грн.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>-15</td><td>-20</td></tr> <tr><td>-55</td><td>-100</td></tr> <tr><td>-125</td><td>-65</td></tr> <tr><td>-120</td><td>-55</td></tr> <tr><td>-175</td><td>-115</td></tr> <tr><td>-215</td><td>-215</td></tr> </tbody> </table>	ФРОД (тис. грн.)	ФРЗД (тис. грн.)	-15	-20	-55	-100	-125	-65	-120	-55	-175	-115	-215	-215		
ФРОД (тис. грн.)	ФРЗД (тис. грн.)																
-15	-20																
-55	-100																
-125	-65																
-120	-55																
-175	-115																
-215	-215																
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	<p>Scatter plot for company 36. The x-axis (ФРОД) ranges from -600 to 0, and the y-axis (ФРЗД) ranges from -250 to 0. There are 6 data points showing a clear negative correlation.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ФРОД (тис. грн.)</th> <th>ФРЗД (тис. грн.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>-225</td><td>-25</td></tr> <tr><td>-185</td><td>-75</td></tr> <tr><td>-105</td><td>-125</td></tr> <tr><td>-95</td><td>-115</td></tr> <tr><td>-515</td><td>-215</td></tr> <tr><td>-305</td><td>-245</td></tr> </tbody> </table>	ФРОД (тис. грн.)	ФРЗД (тис. грн.)	-225	-25	-185	-75	-105	-125	-95	-115	-515	-215	-305	-245		
ФРОД (тис. грн.)	ФРЗД (тис. грн.)																
-225	-25																
-185	-75																
-105	-125																
-95	-115																
-515	-215																
-305	-245																

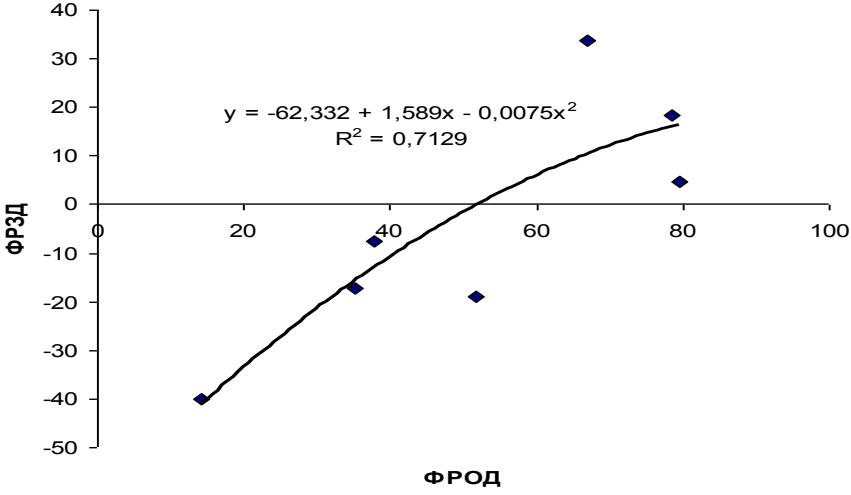
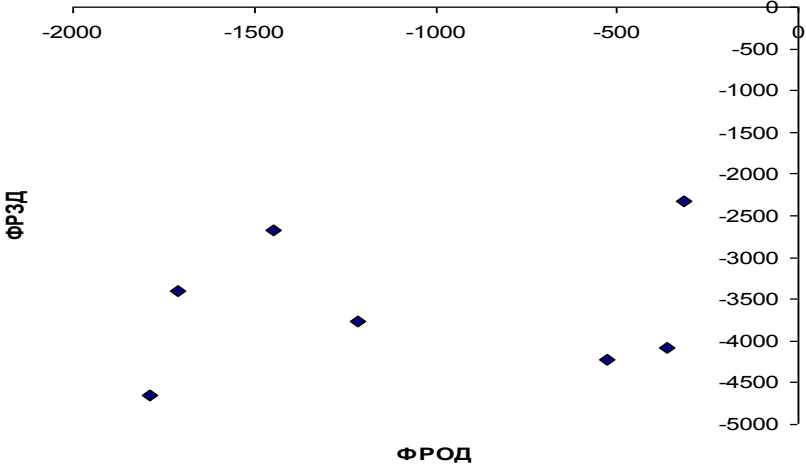
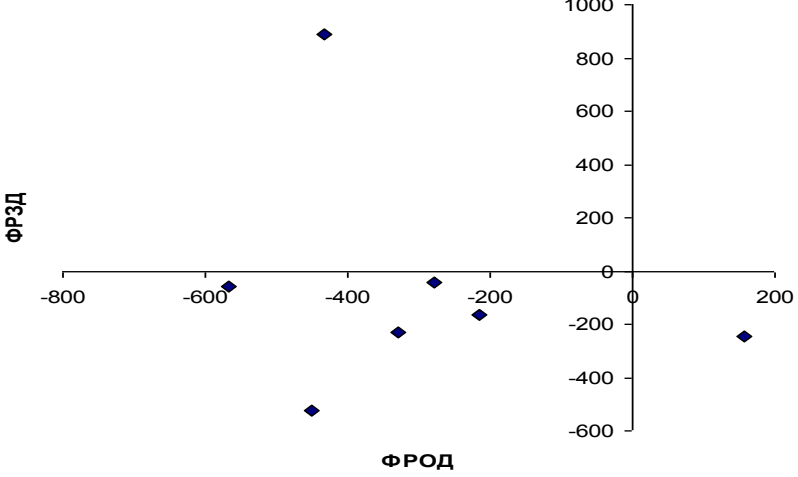
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	 <p>$y = -1304,8 + 1,062x$ $R^2 = 0,9221$</p>
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	 <p>$y = 0,0015x^{1,674}$ $R^2 = 0,7702$</p>

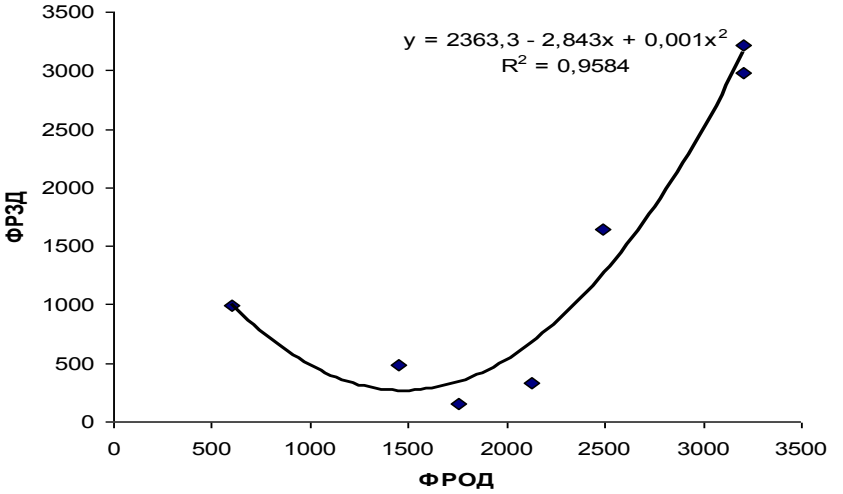
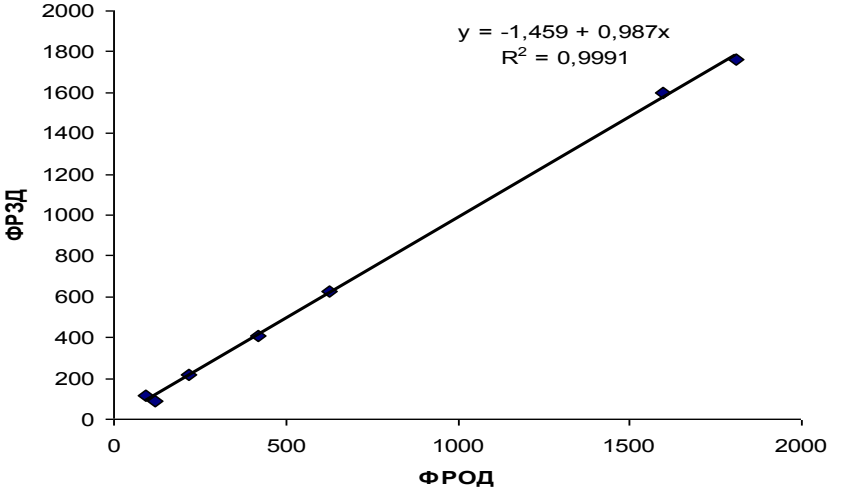
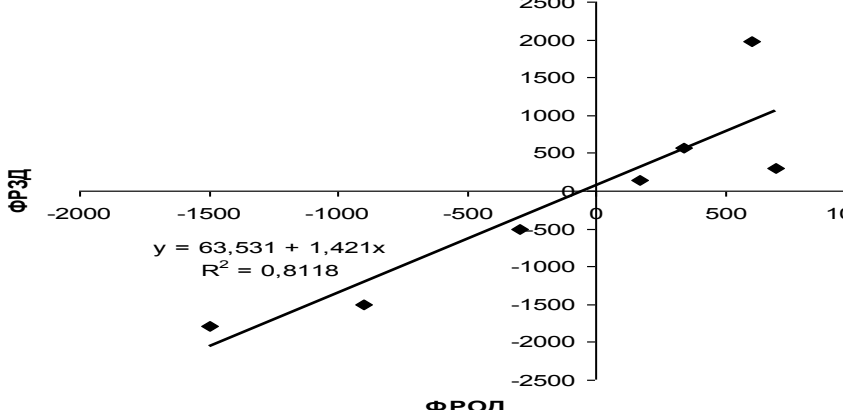
Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	
42. ВАТ «Вінницявтоспецобладнання»	

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	
44. ДП «Вінницятранс-прилад»	 <p style="text-align: center;"> $y = 990,47 + 0,905x$ $R^2 = 0,9764$ </p>
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	 <p style="text-align: center;"> $y = -128,491 + 0,705x - 0,0003x^2$ $R^2 = 0,7962$ </p>

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
46. ВАТ «Маяк»	 <p> $y = -373,721 + 0,114x + 0,0003x^2$ $R^2 = 0,7009$ </p>
47. Вінницьке УВП «УТОС»	 <p> $y = 11,354 + 0,734x$ $R^2 = 0,7192$ </p>
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	 <p> $y = -31,565 + 1,164x$ $R^2 = 0,9753$ </p>

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -60 to 100) and ФРЗД (Y-axis, ranging from 0 to 300). The regression equation is $y = 34,131 - 0,777x + 0,0397x^2$ with $R^2 = 0,9427$.</p>
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from 0 to 2000) and ФРЗД (Y-axis, ranging from 0 to 1200). The regression equation is $y = 455,391 + 0,383x$ with $R^2 = 0,763$.</p>
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	 <p>Scatter plot showing the relationship between ФРОД (X-axis, ranging from -100 to 500) and ФРЗД (Y-axis, ranging from -400 to 200). The data points are widely scattered, indicating a weak correlation.</p>

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	 <p> $y = -62,332 + 1,589x - 0,0075x^2$ $R^2 = 0,7129$ </p>
53. ВАТ «Термінал»	
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД) (тис. грн.)
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	 <p> $y = 2363,3 - 2,843x + 0,001x^2$ $R^2 = 0,9584$ </p>
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	 <p> $y = -1,459 + 0,987x$ $R^2 = 0,9991$ </p>
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	 <p> $y = 63,531 + 1,421x$ $R^2 = 0,8118$ </p>

Примітка. * – побудовано автором з даних додатка И

Додаток Н
Розподіл підприємств – об'єктів дослідження за галузями
машинобудування*

Таблиця Н1

Підприємство	Види економічної діяльності підприємства	галузь машинобудування
1. ВАТ «Хмільниксіль-маш»	29.32.1 Виробництво (без ремонту) машин для рослинництва 28.62.0 Виробництво інструменту 28.12.0 Виробництво металевих деталей для столо-рних і теслярських виробів	сільськогосподарське машинобудування
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	29.53.1 Виробництво машин та устаткування для перероблення сільгосппродуктів	машинобудування для харчової промисловості
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	29.53.1 Виробництво машин для переробки сільськогосподарської продукції 27.51.0 Лиття чавуну 27.52.0 Лиття сталі	машинобудування для харчової промисловості
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	29.22.1 Виробництво (без ремонту) підіймального і такелажного устаткування 28.21.0 Виробництво металевих резервуарів, цистерн і контейнерів 29.32.9 Виробництво (спеціалізоване) інших машин для сільського господарства	будівельно-шляхове і комунальне будівництво
5. ВАТ «Ладижинський ремонтно-механічний завод»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 29.56.1 Виробництво машин та устаткування спеціального призначення	сільськогосподарське машинобудування
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	29.53.1 Виробництво машин для переробки сільськогосподарської продукції	машинобудування для харчової промисловості
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	29.53.1 Виробництво машин для переробки сільськогосподарської продукції 29.32.9 Виробництво (спеціалізоване) інших машин для сільського господарства 51.38.2 Спеціалізована оптова торгівля іншими видами продовольчих товарів	машинобудування для харчової промисловості
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	29.31.0 Виробництво сільськогосподарських тракторів 29.32.9 Виробництво (спеціалізоване) інших машин для сільського господарства 29.12.1 Виробництво (без ремонту) насосів, компресорів і гідравлічних систем	сільськогосподарське машинобудування
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	29.53.1 Виробництво машин для переробки сільськогосподарської продукції	машинобудування для харчової промисловості
10. ТОВ НВП «АСТОК»	29.32.1 Виробництво (без ремонту) машин для рослинництва 29.12.1 Виробництво (без ремонту) насосів, компресорів і гідравлічних систем 50.30.2 Роздрібна торгівля автоварами	сільськогосподарське машинобудування
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	29.32.1 Виробництво (без ремонту) машин для рослинництва 28.30.0 Виробництво нагрівальних котлів 50.30.2 Роздрібна торгівля автомобільними деталями та приладдям	сільськогосподарське машинобудування

Продовження табл. Н1

Підприємство	Види економічної діяльності підприємства	галузь машинобудування
12. ВАТ «Брацлав»	29.32.1 Виробництво (без ремонту) машин для рослинництва 60.24.0 Діяльність автомобільного вантажного транспорту 51.39.0 Неспеціалізована оптова торгівля харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами	сільськогосподарське машинобудування
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	29.31.0 Виробництво сільськогосподарських тракторів 34.10.1 Виробництво автомобільного транспорту 25.24.0 Виробництво інших виробів з пластмаси	сільськогосподарське машинобудування
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	29.53.1 Виробництво машин для перероблення сільгосппродуктів 45.21.1 Загальне будівництво будівель (нові роботи з заміни, реконструкції та відновлення) 52.12.0 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту	машинобудування для харчової промисловості
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	29.32.1 Виробництво інших машин та устаткування для сільського господарства 28.62.0 Виробництво інструменту 51.70.0 Інші види оптової торгівлі	сільськогосподарське машинобудування
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 41.00.0 Збір, очищення та розподілення води	сільськогосподарське машинобудування
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 52.46.0 Роздрібна торгівля залізними виробами, фарбами та склом	сільськогосподарське машинобудування
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 01.41.0 Надання послуг у рослинництві 60.24.1 Діяльність автомобільного вантажного транспорту	сільськогосподарське машинобудування
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 29.53.3 Ремонт (спеціалізований) машин для перероблення сільгосппродуктів	сільськогосподарське машинобудування
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 63.21.2 Функціонування автомобільного транспорту 51.90.0 Інші види оптової торгівлі	сільськогосподарське машинобудування
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 60.24.0 Діяльність автомобільного транспорту 51.90.0 Інші види оптової торгівлі	сільськогосподарське машинобудування
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 29.32.9 Виробництво (спеціалізоване) інших машин для сільського господарства 51.88.0 Оптова торгівля сільськогосподарською технікою	сільськогосподарське машинобудування

Продовження табл. Н1

Підприємство	Види економічної діяльності підприємства	галузь машинобудування
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 01.11.0 Вирощування зернових, технічних культур та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва	сільськогосподарське машинобудування
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 60.24.0 Діяльність автомобільного вантажного транспорту 01.41.0 Надання послуг у рослинництві	сільськогосподарське машинобудування
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 60.24.0 Діяльність автомобільного вантажного транспорту 01.11.0 Вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва	сільськогосподарське машинобудування
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 70.20.0 Здавання в оренду власного нерухомого майна	сільськогосподарське машинобудування
27. ВАТ «Агро-ромаш-комплект»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 71.10.0 Здавання під найм автомобілів 01.41.0 Надання послуг у рослинництві, облаштування ландшафту	сільськогосподарське машинобудування
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 29.32.1 Виробництво (без ремонту) машин для рослинництва 63.21.2 Функціонування автомобільного транспорту	сільськогосподарське машинобудування
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства	сільськогосподарське машинобудування
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 01.11.0 Вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва 70.20.0 Здавання в оренду власного нерухомого майна	сільськогосподарське машинобудування
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агро-ромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 60.24.0 Діяльність автомобільного вантажного транспорту	сільськогосподарське машинобудування

Продовження табл. Н1

Підприємство	Види економічної діяльності підприємства	галузь машинобудування
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 63.21.2 Функціонування автомобільного транспорту 52.11.0 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно з продовольчим асортиментом	сільськогосподарське машинобудування
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 01.41.0 Надання послуг у рослинництві	сільськогосподарське машинобудування
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 01.41.0 Надання послуг у рослинництві 01.11.0 Вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва	сільськогосподарське машинобудування
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 01.11.0 Вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва 01.23.0 Розведення свиней	сільськогосподарське машинобудування
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 14.11.0 Видобування каменю для будівництва 14.21.0 Добування піску та гравію	сільськогосподарське машинобудування
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	29.32.4 Ремонт, технічне обслуговування і монтаж інших машин та устаткування для сільського та лісового господарства 29.32.1 Виробництво (без ремонту) машин для рослинництва 01.41.0 Надання послуг у рослинництві	сільськогосподарське машинобудування
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	34.30.0 Виробництво устаткування для автомобілів 29.32.1 Виробництво (без ремонту) машин для рослинництва	автомобільна промисловість
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	29.24.2 Виробництво інших машин та устаткування загального призначення 29.24.1 Виробництво (без ремонту) ваговимірального обладнання	будівельно-шляхове і комунальне будівництво
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	34.30.0 Виробництво устаткування для автомобілів 01.30.0 Вирощування культур у поєднанні з тваринництвом (змішане сільське господарство) 01.13.0 Вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв і прянощів	автомобільна промисловість
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	29.24.1 Виробництво інших машин та устаткування загального призначення 29.12.0 Виробництво печей та пічних пальників 5187.0 Оптова торгівля іншими машинами та устаткуванням	будівельно-шляхове і комунальне будівництво
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	35.50.0 Виробництво іншого виду транспортного устаткування, не віднесеного до інших угруповань	автомобільна промисловість
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	33.20.1 Виробництво контрольно-виміральної апаратури 29.54.1 Виробництво машин для текстильної промисловості 51.81.0 Оптова торгівля верстатами	приладобудування

Продовження табл. Н1

Підприємство	Види економічної діяльності підприємства	галузь машинобудування
44. ДП «Вінницятранс-прилад»	35.20.1 Виробництво залізничного рухомого складу	залізничне машинобудування
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	29.71.0 Виробництво електричних побутових приладів 51.43.1 Оптова торгівля електропобутовими приладами 33.20.1 Виробництво контрольно-вимірювальних приладів	виробництво побутових приладів
46. ВАТ «Маяк»	30.02.1 Виробництво (без ремонту) електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації 29.71.0 Виробництво електричних побутових приладів 52.45.1 Роздрібна торгівля електропобутовими приладами	приладобудування
47. Вінницьке УВП «УТОС»	29.71.0 Виробництво електричних побутових приладів	виробництво побутових приладів
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	31.20.1 Виробництво (без ремонту) електророзподільної та контрольної апаратури	приладобудування
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	33.10.2 Монтаж та встановлення медичного, хірургічного та ортопедичного устаткування 52.32.0 Роздрібна торгівля медичними та ортопедичними виробами 51.70.0 Інші види оптової торгівлі	приладобудування
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	33.10.1 Виробництво медичної техніки, включаючи хірургічне устаткування та ортопедичне пристосування	приладобудування
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елеко-мс»»	32.20.1 Виробництво апаратури для трансляції та ретрансляції передач 64.20.0 Зв'язок 52.11.0 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно з продовольчим асортиментом	приладобудування
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	33.20.3 Ремонт (спеціалізований) контрольно-вимірювальної апаратури	приладобудування
53. ВАТ «Термінал»	30.02.1 Виробництво (без ремонту) електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації 73.10.0 Дослідження та розробки в галузі природничих та технічних наук 92.62.0 Інша діяльність у сфері спорту	приладобудування
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	33.40.0 Виробництво оптичного та фотографічного устаткування	приладобудування
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	35.20.1 Виробництво залізничного рухомого складу 35.20.2 Ремонт і технічне обслуговування залізничного рухомого складу	залізничне машинобудування
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	35.20.2 Ремонт і технічне обслуговування залізничного рухомого складу	залізничне машинобудування
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	35.30.0 Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні 60.22 Діяльність таксі 70 Операції з нерухомим майном	авіаційна промисловість

Примітка. * – сформовано автором з власних досліджень та з даних [296]

Додаток II

Оцінювання та типізація моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств

Таблиця ПІ

Оцінювання моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств в 2005 р.*

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	$Y = -2,716 - 0,183x + 0,0054x^2$ $\eta = 0,9999$	модель змішаної поведінки
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	$Y = -1,325 + 0,013x - 0,0073x^2$ $\eta = 0,9622$	модель змішаної поведінки
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	$Y = -111,93 + 0,899x$ $r = 0,9419$	модель виробничоорієнтованої поведінки
5. ВАТ «Ладизинський ремонтно-механічний завод»	$Y = 28,809 + 1,832x$ $r = 0,9938$	модель виробничоорієнтованої поведінки
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	$Y = -121,67 + 1,031x$ $r = 0,9877$	модель виробничоорієнтованої поведінки
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	$Y = 232,38 - 1,18x + 0,0012x^2$ $\eta = 0,9775$	модель змішаної поведінки
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	$Y = -1649,2 + 0,811x$ $r = 0,9835$	модель виробничоорієнтованої поведінки
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	$Y = 0,131x^{1,293}$ $\eta = 0,9699$	модель змішаної поведінки
10. ТОВ НВП «АСТОК»	$Y = -242,53 + 1,262x$ $r = 0,8955$	модель виробничоорієнтованої поведінки
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 946,15 + 20,524x + 0,0895x^2$ $\eta = 0,9942$	модель змішаної поведінки
12. ВАТ «Брацлав»	$Y = -175,64 - 0,329x + 0,0006x^2$ $\eta = 0,7639$	модель змішаної поведінки
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	$Y = 128,39 + 0,899x$ $r = 0,9930$	модель виробничоорієнтованої поведінки
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	$Y = -8194,6 + 1,296x + 0,0011x^2$ $\eta = 0,9613$	модель змішаної поведінки

Продовження табл. П1

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	$Y = -73,272 + 0,414x - 0,0112x^2$ $\eta = 0,7848$	модель змішаної поведінки
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	$Y = -30,49 + 0,958x$ $r = 0,8504$	модель виробничоорієнтованої поведінки
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -115,36 + 0,893x$ $r = 0,9098$	модель виробничоорієнтованої поведінки
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 348,68 + 11,196x + 0,0612x^2$ $\eta = 0,9985$	модель змішаної поведінки
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -28,863 + 0,581x$ $r = 0,8427$	модель виробничоорієнтованої поведінки
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 77,861 + 1,206x - 0,0053x^2$ $\eta = 0,8550$	модель змішаної поведінки
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 112,55 - 0,568x$ $r = 0,9652$	модель виробничоорієнтованої поведінки
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -14,112 + 1,325x$ $r = 0,9643$	модель виробничоорієнтованої поведінки
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = 16,501 - 0,761x + 0,0143x^2$ $\eta = 0,9154$	модель змішаної поведінки
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	$Y = -63,451 - 0,506x + 0,091x^2$ $\eta = 0,8650$	модель змішаної поведінки
27. ВАТ «Агромашкомплект»	$Y = -24,542 - 0,389x + 0,0002x^2$ $\eta = 0,7556$	модель змішаної поведінки
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -16,437 + 1,097x$ $r = 0,9220$	модель виробничоорієнтованої поведінки
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки

Продовження табл. П1

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 12,735 + 0,479x - 0,0048x^2$ $\eta = 0,9999$	модель змішаної поведінки
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 121,98 + 5,012x + 0,027x^2$ $\eta = 0,8201$	модель змішаної поведінки
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -149,06 + 0,437x + 0,0205x^2$ $\eta = 0,9926$	модель змішаної поведінки
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 52,286 + 4,295x + 0,0274x^2$ $\eta = 0,8941$	модель змішаної поведінки
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 218,78 + 5,195x + 0,0197x^2$ $\eta = 0,9782$	модель змішаної поведінки
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	$Y = -90,386 + 0,543x$ $r = 0,8997$	модель виробничоорієнтованої поведінки
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	$Y = -777,08 + 1,214x$ $r = 0,9998$	модель виробничоорієнтованої поведінки
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	$Y = -84,229 + 0,348x$ $r = 0,9519$	модель виробничоорієнтованої поведінки
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	$Y = -284805 - 338,71x - 0,101x^2$ $\eta = 0,9936$	модель змішаної поведінки
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	$Y = -204,08 + 0,975x$ $r = 0,9991$	модель виробничоорієнтованої поведінки
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	$Y = -53,817 + 0,766x$ $r = 0,9418$	модель виробничоорієнтованої поведінки
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	$Y = -119,18 + 1,305x$ $r = 0,9674$	модель виробничоорієнтованої поведінки
44. ДП «Вінницятрансприлад»	$Y = 722,54 + 0,9882x$ $r = 0,9941$	модель виробничоорієнтованої поведінки
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	$Y = 150,55 - 2,917x + 0,0061x^2$ $\eta = 0,9998$	модель змішаної поведінки
46. ВАТ «Маяк»	$Y = -497,75 + 0,458x + 0,0002x^2$ $\eta = 0,9925$	модель змішаної поведінки

Продовження табл. П1

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (У) та фінансовим результатом від основної діяльності (х)	Модель економічної поведінки
47. Вінницьке УВП «УТОС»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	$Y = -29,459 + 1,1x$ $r = 0,9847$	модель виробничоорієнтованої поведінки
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	$Y = 36,056 + 1,392x$ $r = 0,9614$	модель виробничоорієнтованої поведінки
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	$Y = -332,11 + 2,098x - 0,0009x^2$ $\eta = 0,9451$	модель змішаної поведінки
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	$Y = -81,361 + 3,505x - 0,0443x^2$ $\eta = 0,9646$	модель змішаної поведінки
53. ВАТ «Термінал»	$Y = -44093 - 56,503x - 0,0192x^2$ $\eta = 0,9766$	модель змішаної поведінки
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	$Y = 33,745 - 0,975x - 0,005x^2$ $\eta = 0,9855$	модель змішаної поведінки
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	$Y = -1814,3 + 1,508x$ $r = 0,9852$	модель виробничоорієнтованої поведінки
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	$Y = 13,263 + 0,965x$ $r = 0,9989$	модель виробничоорієнтованої поведінки
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	$Y = 80,323 + 1,548x - 0,0017x^2$ $\eta = 0,9585$	модель змішаної поведінки

Примітка. * – розроблено автором з даних додатка И

Оцінювання моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств в 2006 р.*

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	$Y = -21,852 + 0,885x$ $r = 0,9867$	модель виробничоорієнтованої поведінки
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 48,526 - 0,175x - 0,0088x^2$ $\eta = 0,9380$	модель змішаної поведінки
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	$Y = -124,42 + 0,859x$ $r = 0,9184$	модель виробничоорієнтованої поведінки
5. ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	$Y = 29,246 + 1,685x$ $r = 0,9372$	модель виробничоорієнтованої поведінки
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	$Y = -190,25 + 1,172x$ $r = 0,9802$	модель виробничоорієнтованої поведінки
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	$Y = 543,44 - 1,315x + 0,0012x^2$ $\eta = 0,8731$	модель змішаної поведінки
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	$Y = -1259,7 + 0,235x + 0,0001x^2$ $\eta = 0,9158$	модель змішаної поведінки
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	$Y = 103,06 + 0,588x$ $r = 0,9658$	модель виробничоорієнтованої поведінки
10. ТОВ НВП «АСТОК»	$Y = -228,43 + 1,243x$ $r = 0,8939$	модель виробничоорієнтованої поведінки
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 1162,4 + 24,133x + 0,1015x^2$ $\eta = 0,8439$	модель змішаної поведінки
12. ВАТ «Брацлав»	$Y = -42,906 - 0,013x + 0,0004x^2$ $\eta = 0,7597$	модель змішаної поведінки
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	$Y = 113,07 + 0,845x$ $r = 0,9930$	модель виробничоорієнтованої поведінки
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	$Y = -3197,4 + 0,875x + 0,0001x^2$ $\eta = 0,8801$	модель змішаної поведінки
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	$Y = -224,5 + 2,126x - 0,0017x^2$ $\eta = 0,7306$	модель змішаної поведінки
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	$Y = -34,458 + 1,044x + 0,0034x^2$ $\eta = 0,8628$	модель змішаної поведінки
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -63,635 - 1,421x + 0,0101x^2$ $\eta = 0,9444$	модель змішаної поведінки
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 7,527 + 1,648x + 0,0012x^2$ $\eta = 0,8698$	модель змішаної поведінки
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 63,247 + 1,767x + 0,0028x^2$ $\eta = 0,8263$	модель змішаної поведінки
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 62,552 + 1,377x - 0,0058x^2$ $\eta = 0,8758$	модель змішаної поведінки
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -1,234 + 1,334x$ $r = 0,9476$	модель виробничоорієнтованої поведінки
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = 5,804 - 0,243x + 0,0087x^2$ $\eta = 0,9181$	модель змішаної поведінки
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	$Y = -61,335 - 0,529x + 0,089x^2$ $\eta = 0,8668$	модель змішаної поведінки
27. ВАТ «Агромашкомплект»	$Y = -5,7903 - 0,688x + 0,0004x^2$ $\eta = 0,8035$	модель змішаної поведінки
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -35,741 + 1,548x + 0,0123x^2$ $\eta = 0,9806$	модель змішаної поведінки
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 61,557 + 0,785x - 0,007x^2$ $\eta = 0,8311$	модель змішаної поведінки
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -187,6 - 1,557x - 0,006x^2$ $\eta = 0,9284$	модель змішаної поведінки
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	$Y = -100,16 + 0,486x$ $r = 0,9331$	модель виробничоорієнтованої поведінки
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	$Y = -1010,4 + 1,189x$ $r = 0,9845$	модель виробничоорієнтованої поведінки
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	$Y = -71,428 + 0,3603x$ $r = 0,9122$	модель виробничоорієнтованої поведінки
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	$Y = -584387 - 694,9x - 0,2066x^2$ $\eta = 0,8517$	модель змішаної поведінки
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	$Y = -200,5 + 0,966x$ $r = 0,9988$	модель виробничоорієнтованої поведінки
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	$Y = -43,346 + 0,665x$ $r = 0,8979$	модель виробничоорієнтованої поведінки
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	$Y = -264,54 + 1,072x$ $r = 0,9425$	модель виробничоорієнтованої поведінки
44. ДП «Вінницятрансприлад»	$Y = 771,82 + 0,974x$ $r = 0,9967$	модель виробничоорієнтованої поведінки
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	$Y = 141,65 - 2,527x + 0,0052x^2$ $\eta = 0,9918$	модель змішаної поведінки
46. ВАТ «Маяк»	$Y = -685,92 + 0,395x + 0,0003x^2$ $\eta = 0,9991$	модель змішаної поведінки
47. Вінницьке УВП «УТОС»	$Y = -30,141 + 0,752x$ $r = 0,7884$	модель виробничоорієнтованої поведінки
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	$Y = -35,765 + 1,165x$ $r = 0,9916$	модель виробничоорієнтованої поведінки
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	$Y = 41,036 - 0,698x + 0,031x^2$ $\eta = 0,9851$	модель змішаної поведінки

Продовження табл. П2

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	$Y = 483,04 + 0,354x$ $r = 0,7556$	модель виробничоорієнтованої поведінки
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	$Y = -48,803 + 0,8198x$ $r = 0,9180$	модель виробничоорієнтованої поведінки
53. ВАТ «Термінал»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	$Y = -2459,2 + 1,681x$ $r = 0,9303$	модель виробничоорієнтованої поведінки
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	$Y = -6,304 + 1,0024x$ $r = 0,9963$	модель виробничоорієнтованої поведінки
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	$Y = 90,861 + 1,9999x - 0,0009x^2$ $\eta = 0,7134$	модель змішаної поведінки

Примітка. * – розроблено автором з даних додатка И

Таблиця ПЗ

Оцінювання моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств в 2007 р.*

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	$Y = 300,68 - 0,066x + 0,0005x^2$ $\eta = 0,8047$	модель змішаної поведінки
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	$Y = -19,387 + 0,878x$ $r = 0,9863$	модель виробничоорієнтованої поведінки
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 69,799 - 0,288x - 0,0094x^2$ $\eta = 0,9299$	модель змішаної поведінки
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	$Y = -135,13 + 1,1x$ $r = 0,9790$	модель виробничоорієнтованої поведінки
5. ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	$Y = 53,885 + 3,255x + 0,018x^2$ $\eta = 0,8721$	модель змішаної поведінки
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	$Y = -177,27 + 1,136x$ $r = 0,9787$	модель виробничоорієнтованої поведінки
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	$Y = 382,64 - 0,269x + 0,0005x^2$ $\eta = 0,8964$	модель змішаної поведінки
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	$Y = 56,755 + 0,717x$ $r = 0,9525$	модель виробничоорієнтованої поведінки
10. ТОВ НВП «АСТОК»	$Y = -196,06 + 1,177x$ $r = 0,8690$	модель виробничоорієнтованої поведінки
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 113,3 + 5,196x + 0,026x^2$ $\eta = 0,8504$	модель змішаної поведінки
12. ВАТ «Брацлав»	$Y = -21,509 + 0,026x + 0,0003x^2$ $\eta = 0,7877$	модель змішаної поведінки
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	$Y = 113,43 + 0,853x$ $r = 0,9966$	модель виробничоорієнтованої поведінки
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	$Y = -3363 + 0,882x + 0,0002x^2$ $\eta = 0,8682$	модель змішаної поведінки
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	$Y = -539,31 + 0,309x + 0,0008x^2$ $\eta = 0,8413$	модель змішаної поведінки
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -72,485 - 1,946x + 0,013x^2$ $\eta = 0,8856$	модель змішаної поведінки
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 142,88 + 9,069x + 0,0698x^2$ $\eta = 0,9539$	модель змішаної поведінки
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 83,581 + 2,055x + 0,0037x^2$ $\eta = 0,8280$	модель змішаної поведінки
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 67,236 + 1,283x - 0,006x^2$ $\eta = 0,8898$	модель змішаної поведінки
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = 3,061 - 0,089x + 0,0068x^2$ $\eta = 0,9088$	модель змішаної поведінки
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	$Y = -49,661 - 0,584x + 0,078x^2$ $\eta = 0,8410$	модель змішаної поведінки
27. ВАТ «Агромашкомплект»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -48,252 + 1,938x + 0,016x^2$ $\eta = 0,9249$	модель змішаної поведінки
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -67,888 - 0,188x + 0,0086x^2$ $\eta = 0,8573$	модель змішаної поведінки
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 0,569 + 0,984x + 0,0011x^2$ $\eta = 0,8584$	модель змішаної поведінки
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	$Y = -1224,3 + 1,091x$ $r = 0,9649$	модель виробничоорієнтованої поведінки
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	$Y = -51,504 + 0,312x$ $r = 0,9465$	модель виробничоорієнтованої поведінки
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	$Y = -156,25 + 0,935x$ $r = 0,9979$	модель виробничоорієнтованої поведінки
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	$Y = -43,226 + 0,667x$ $r = 0,9081$	модель виробничоорієнтованої поведінки
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	$Y = -325,81 + 1,399x + 0,0002x^2$ $\eta = 0,8737$	модель змішаної поведінки
44. ДП «Вінницятрансприлад»	$Y = 853,14 + 0,948x$ $r = 0,9955$	модель виробничоорієнтованої поведінки
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	$Y = 125,8 - 1,982x + 0,004x^2$ $\eta = 0,9493$	модель змішаної поведінки
46. ВАТ «Маяк»	$Y = -786,97 + 0,12x + 0,0003x^2$ $\eta = 0,8571$	модель змішаної поведінки
47. Вінницьке УВП «УТОС»	$Y = -24,82 + 0,747x$ $r = 0,8258$	модель виробничоорієнтованої поведінки
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	$Y = -35,424 + 1,167x$ $r = 0,9920$	модель виробничоорієнтованої поведінки
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	$Y = 41,034 - 0,7x + 0,031x^2$ $\eta = 0,9865$	модель змішаної поведінки

Продовження табл. ПЗ

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (У) та фінансовим результатом від основної діяльності (х)	Модель економічної поведінки
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	$Y = 451,88 + 0,387x$ $r = 0,8562$	модель виробничоорієнтованої поведінки
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	$Y = -45,603 + 0,717x$ $r = 0,9095$	модель виробничоорієнтованої поведінки
53. ВАТ «Термінал»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	відсутній зв'язок	модель рентаорієнтованої поведінки
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	$Y = 2280,8 - 2,665x + 0,0009x^2$ $\eta = 0,9773$	модель змішаної поведінки
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	$Y = -6,752 + 1,004x$ $r = 0,9995$	модель виробничоорієнтованої поведінки
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	$Y = 112,7 + 1,341x$ $r = 0,8790$	модель виробничоорієнтованої поведінки

Примітка. * – розроблено автором з даних додатка И

Наукове видання

Карачина Наталія Петрівна

**ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ,
МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ**

Монографія

Редактор С. Малішевська

Оригінал-макет підготовлено Н. Карачиною

Підписано до друку
Формат 60 x 84¼. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman
Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 24,18
Наклад 500 прим. Зам. №1520

Видавництво «Книга-Вега»
ВАТ «Вінницька обласна друкарня»
Свідоцтво ДК №173 від 12.09.2000 р.

21050, м. Вінниця, вул. Київська, 4
Тел. (0432) 55-41-29,
Факс: (0432) 52-01-78.