

УДК 334.716:65

**КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА****Заїка Ю.А.***ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»*

В статті проаналізовано існуючі підходи до ухвалення управлінських рішень в процесі реалізації того чи іншого варіанту економічної поведінки підприємства. Виявлено, що не більшість підходів не в повній мірі враховують особливості економічної поведінки підприємств залежно від інтересів різних груп вигодонабувачів. Виділено вплив зіткнення основних груп інтересів, які формують економічну поведінку підприємства: інтереси підприємства; інтереси постачальників ресурсів; інтереси споживачів продукції підприємства; інтереси держави. Визначено економічний зміст задачі впровадження доцільної моделі економічної поведінки, який полягає у визначенні певного варіанту реакції підприємства в координатах максимальної ефективності розподілу його ресурсів, утриманні управлінського контролю та з точки зору відповідності при цьому цілям розвитку підприємства з урахуванням певних обмежень. Обґрунтовано необхідність розробки концептуальної моделі для визначення вибору варіанту економічної поведінки підприємств в умовах нестационарної економіки, оскільки такий вибір засновано на багатоваріантній множині альтернативних шляхів розвитку підприємства. Розроблено концептуальну модель управління економічною поведінкою підприємства.

**Ключові слова:** концептуальна модель; управління економічною поведінкою; економічна поведінка підприємства; конкурентоспроможність; альтернативний вибір; розподіл ресурсів; ефективність; економічна система

UDC 334.716:65

**CONCEPTUAL MANAGEMENT MODEL OF ECONOMIC BEHAVIOR OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE****Zaika J.***Priazovskiy State Technical University*

The author analyzes the existing approaches to decision-making process in the context of implementation an alternative economic behavior of enterprises. It was found out that minority of approaches do not fully consider the specific economic behavior of enterprises as a result of the interests of different groups of beneficiaries. The impact of best interests clash was highlighted. Those interests form the economic behavior of the enterprise: the interests of the company; the interests of suppliers of resources; the interests of the company products' consumers; interests of government. The economic

content of the problem of implementation the expedient model of economic behavior has been found out. This expedient model of economic behavior mans the determining a variant of enterprise's reaction in the coordinates of maximum efficiency of its resources allocation as well as management control holding in terms of compliance to the company objectives and taking into account the certain restrictions. The necessity of developing a conceptual model for determination the choice of alternative economic behaviors of enterprises in the unsteady economy has been proved. This choice is based on a multiple set of alternative ways of company development. The conceptual management model of company economic behavior has been worked out.

**Keywords:** conceptual model; management of economic behavior; economic behavior of the company; competitiveness; alternative choices; resource allocation; efficiency; economic system

**Актуальність проблеми.** Проблема рідкості ресурсів обумовлює необхідність врахування обмеження в очікуваннях певного рівня ефективності внаслідок реалізації певної моделі економічної поведінки підприємства. Частковим вирішенням даної проблеми може бути формування концептуальної моделі управління економічною поведінкою підприємства та оцінка певних варіантів економічної поведінки підприємства. На основі такої оцінки має здійснюватися вибір найбільш доцільного варіанту економічної поведінки конкретного підприємства з можливих альтернатив, який є безумовно кращим з точки зору досягнення цілей і переваг для цільових груп вигодонабувачів підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Моделювання економічної поведінки підприємства ґрунтується на виборі оптимального варіанта з багатоваріантної множини альтернативних шляхів розвитку підприємства. Теоретичні та прикладні аспекти вибору оптимального розвитку підприємства знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних економістів: Н.П. Карачина, А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко, А.В. Литвиненко, Н.В. Кришко, J. Prasnikar, J. Svejnar, D. Mihaljek, S. Basu.

Існуючі підходи і моделі управління підприємствами не в повній мірі враховують особливості управління саме економічною поведінкою підприємств залежно від потреби врахування інтересів різних груп вигодонабувачів в процесі реалізації того чи іншого варіанту економічної поведінки підприємства. Тому є необхідним розробка і

впровадження концептуальної моделі управління економічною поведінкою підприємства, яка заснована на узгодженні інтересів вигодонабувачів і дозволяє підвищити ефективність управління підприємством та з точки зору відповідності при цьому цілям розвитку підприємства з урахуванням певних обмежень.

**Метою** статті є розробка концептуальної моделі управління економічною поведінкою підприємства.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Моделювання економічної поведінки підприємства ґрунтується на виборі оптимального варіанта з багатоваріантної множини альтернативних шляхів розвитку підприємства [1]. Як зазначає Н.П. Карачина, такі альтернативи являють собою різні варіанти економічної поведінки, що включають в себе показники як виробничо-господарської діяльності, так і широкого переліку показників соціально-економічного змісту. Вирішення ж завдання вибору найбільш доцільного до впровадження варіанту економічної поведінки підприємства в ринкових умовах вбачається у визначенні такого варіанта ділової активності впродовж прогнозованого періоду, який буде найбільшою мірою адекватним щодо ринкових умов і забезпечуватиме максимальну ефективність підприємства.

Необхідність розробки концептуальної моделі для обґрунтування вибору варіанту економічної поведінки підприємств в умовах нестаціонарної економіки викликана наявністю таких причин, що ускладнюють формалізацію процесів управління промисловими підприємствами:

- динамічність промислового підприємства як цілеспрямованої системи, що розвивається, що накладає обмеження на моделювання розвитку цієї системи;
- нестабільність зовнішнього середовища, що обмежує побудову моделі формального об'єкту-підприємства;
- підвищені вимоги до точності формування управлінських рішень стосовно економічної поведінки в умовах невизначеності;
- порушення динамічної рівноваги системи і середовища в силу наявності диспропорцій в розвитку;
- можливість поширення поза межами підприємства системи підтримки ухвалення рішень, створеної у рамках одного підприємства (коли ця система перестає бути основою конкурентної переваги).

Існуючі підходи до ухвалення управлінських рішень не в повній мірі враховують особливості економічної поведінки підприємств залежно від потреби врахування інтересів різних груп вигодонабувачів в процесі реалізації того чи іншого варіанту економічної поведінки підприємства; не передбачаються можливі економічні реакції конкурентів і контрагентів підприємств на зміну умов зовнішнього середовища; не враховується вплив взаємозв'язку конкурентів і контрагентів при формуванні варіантів економічної поведінки підприємств.

З огляду на проблемно-орієнтований характер моделювання економічної поведінки підприємства, рішення та алгоритм дій як наслідок реалізації моделі поведінки можуть прийматися на основі імітаційних, експертних та оптимізаційних моделей [1]. Економічний зміст задачі впровадження доцільної моделі економічної поведінки полягає у визначенні певного варіанту реакції підприємства у координатах максимальної ефективності розподілу його ресурсів, утриманні управлінського контролю та з точки зору відповідності при цьому цілям розвитку підприємства з урахуванням певних обмежень.

Також слід відзначити, що кінцевими учасниками економічної поведінки підприємства є завжди окремі люди, що залучені до процесів прийняття рішень на підприємстві на різних рівнях управління, з їх інтересами, можливостями, навичками, поведінкою. Розуміння поведінки цих людей має фундаментальне значення для розуміння природи економічної поведінки підприємства: фактично люди, а не організації приймають рішення, регламентують та делегують управлінські повноваження, визначають поведінку і дії організацій, зрештою, окремі люди створюють організації та управляють ними, отримують результати їх діяльності. Якщо ці результати виявляються неадекватними очікуванням, люди перебудовують діяльність, або ліквідуують підприємства.

Люди намагаються досягти ефективності не лише в своїй повсякденній економічній діяльності, ефективність повинна існувати і на системному рівні різних видів людської діяльності, в проектуванні інституцій, створюваних людьми, і в управлінні ними. В цьому контексті слід визначитись з тим, як слід розуміти ефективність економічної поведінки підприємства.

Мета діяльності будь-якої економічної системи, і підприємства зокрема, виявляється у задоволенні потреб і очікувань певних людей. Виходячи з цього оцінюється функціонування підприємства. Це не обов'язково може бути досягнення матеріальних вигід, можливо, метою діяльності людей, які створюють підприємства є покращення власного іміджу, турбота про навколишнє середовище тощо. В цьому випадку ефективність економічної системи оцінюється, виходячи з того, наскільки добре вона задовольняє економічні та інші потреби людей, які ініціювали її створення або є основними вигодонабувачами цієї системи.

Іншими словами, якщо іноді підприємство не обрало іншу модель поведінки з-поміж деяких з можливих альтернатив, то вибір є ефективним, якщо не існує іншого доступного варіанту, який задовольняв би потреби й очікування усіх груп вигодонабувачів як мінімум в не меншій мірі, ніж даний варіант, і який є безумовно кращим по меншій мірі для однієї з груп вигодонабувачів підприємства.

Зворотнє визначення: вибір моделі економічної поведінки конкретного підприємства в певних умовах його діяльності є неефективним, якщо існує інша альтернатива економічної поведінки, яка дозволить поліпшити положення хоча б однієї групи вигодонабувачів підприємства, не завдаючи шкоди іншим.

Слід також відзначити, що ефективність або неефективність вибору найкращої моделі економічної поведінки підприємства завжди має відносний характер: характеристика ефективності справедлива дія деякої певної сукупності груп, інтереси яких враховуються, а також лише для деякого певного набору доступних варіантів. На це слід зважати при моделюванні економічної поведінки підприємств, адже можлива така ситуація, коли визначені вибір з певного набору альтернатив буде ефективним з точки зору інтересів окремої групи людей, але стане неефективним, якщо прийняти до уваги інтереси ширшого кола цільових груп підприємства. Аналогічно, вибір може бути ефективним, коли враховуються всі фактори і обмеження, що характеризують безліч доступних альтернатив, але коли частина цих факторів зникає і число можливих варіантів збільшується, даний вибір стає неефективним. Таким чином, використовуючи поняття ефективності стосовно економічної поведінки підприємства, необхідно мати ясне уявлення стосовно того, чиї інтереси приймаються до уваги, які цілі ставляться і які альтернативи є реально здійсненими у випадку конкретного підприємства.



При формуванні моделі економічної поведінки підприємств ефективність, що обумовлюється розподілом ресурсів та вигід, не є ключовим поняттям. Більш важливою є ефективність самих підприємств, виходячи з того, що вигодонабувачів підприємств це найбільше цікавить стратегічно, визначаючи саму доцільність роботи підприємства (з позиції власників), або роботи на підприємстві (з точки зору менеджерів та інших працівників).

Один з найпростіших способів оцінки ефективності підприємства є порівняння результатів його діяльності (реальних чи планованих) внаслідок певної моделі поведінки один з другим [2].

Нехай,  $A$  та  $B$  – два варіанта економічної поведінки;

$A$  та  $B$  можуть бути реалізовані в різних ситуаціях.

Наприклад, в кожній з таких ситуацій  $B$  завжди забезпечує результати, які розцінюються усіма зацікавленими групами вигодонабувачів підприємства як мінімум не нижче результатів, які дає варіант поведінки  $A$ , і що  $B$  приносить результати, вищі за ті, яких хоча б одна група (індивідум) вигодонабувачів традиційно очікує, відносно результатів, що приносить реалізація варіанту поведінки  $A$ . У цьому також випадку варіант економічної поведінки  $A$  вважається неефективним, оскільки  $B$  дає кращі результати.

І навпаки, економічна поведінка є ефективною в даному контексті, коли не існує альтернативи, яка стабільно приносила б результати, кращі для хоча б однієї, та не гірші для всіх без виключення зашкалених сторін. Таким чином, підприємство, економічна поведінка якого завжди забезпечує отримання бажаних результатів, і саме є ефективним [3].

Таким чином, формування концептуальної моделі управління економічною поведінкою підприємства потребує визначення орієнтирів-цілей, які характеризують потреби та очікування підприємств внаслідок реалізації ними економічної поведінки. Досягнення даних цілей можливе різними шляхами, тобто – різними варіантами здійснення економічної поведінки, в цьому сенсі модель управління економічною поведінкою підприємства є, за своєю суттю, алгоритмом дій з прийняття рішення про вибір конкретного варіанта економічної поведінки з можливих альтернатив, який би в цілому задовольняв потреби цільових груп не гірше, ніж існуючий спосіб дій, а для певної групи (груп) – краще.

Потреба підвищення конкурентоспроможності є орієнтиром за сучасних умов, який в загальному вигляді, для концептуальної моделі, може вважатись головною ціллю-стимулом економічної поведінки сучасних підприємств. Високий рівень конкуренції змушує сучасні промислові підприємства формувати стратегію зниження витрат виробництва, зменшення транспортних витрат і економії витрат на енергоресурси. Водночас – підвищувати якість продукції з метою утримання ніші на ринку та збільшення прибутків [4].

На думку автора, економічна поведінка підприємства формується під впливом зіткнення трьох основних груп інтересів:

- інтересів підприємства (зацікавленого в отриманні прибутку і доходу, максимізації частки ринку);
- інтересів постачальників ресурсів, потрібних підприємству для забезпечення діяльності (що зі свого боку зацікавлені в максимізації прибутку за рахунок реалізації підприємству ресурсів за вищою ціною); до цих постачальників ресурсів слід зараховувати і трудові ресурси;
- інтересів споживачів продукції підприємства, зацікавлених в отриманні продукції підприємства достатньої якості за прийнятними цінами;

Важливими також є інтереси держави [5], зацікавленої в максимізації податкових надходжень від діяльності підприємства, виконанні за рахунок підприємства функцій забезпечення зайнятості населення і т.ін., але, в даній моделі, вони вводяться в розгляд лише як додаткові, через потребу забезпечення ринкових принципів діяльності сучасної економіки за яких держава є більшою мірою регулятором процесів та вигодонабувачем, але не має права визначати пріоритети у розпорядженні ресурсів підприємствами, щоб не створювати умови для розвитку олігополій та монополій.

Існування кількох сторін, що впливають на прийняття рішень стосовно вибору варіанту економічної поведінки підприємства, який би задовольняв потреби вигодонабувачів, які переслідують власні цілі і володіють різною переговорної силою, не менше, ніж раніше, а для певної групи (груп) вигодонабувачів – краще, може обумовити різні типи економічної поведінки підприємства:

1. Відбуваються зростання вартості ресурсів і зниження обсягів реалізації продукції. Така поведінка в економічній літературі описується

як модель «право керувати» [6]. У ній предметом переговорів між підприємством та постачальниками ресурсів є рівень вартості ресурсів, який би забезпечив зростання (або не зниження попиту на продукцію, отже, – обсягів її реалізації, отже, – обсягів замовлення ресурсів у постачальника; а визначення рівня ціни на готову продукцію залишається на розсуд підприємства.

2. Виникнення «ефективного набору результатів» (контрактів), відповідного ефективному розподілу ресурсів. У цьому випадку підвищення вартості ресурсів (і відповідне зниження прибутку підприємства) узгоджується з постійним рівнем обсягів реалізації. знаходиться певна точка рівноваги за рахунок поступок з боку всіх цільових груп (постачальники, підприємство, споживачі). В перехідній економіці України така поведінка характерна для ситуації, коли в збереженні рівня обсягів реалізації продукції одночасно зацікавлені власники ресурсів, серед яких значна частка власників, що мають певну вигоду від успіхів підприємства (корупційна складова), та прагне не допустити банкрутства підприємства, особливо це стосується випадків, коли особа, що приймає рішення від імені постачальника ресурсів є на цьому підприємстві менеджером (зокрема, на державному), а щодо підприємства, що потребує ресурсів власником чи співвласником.

3. Проміжний між першим і другим типом поведінки, який характеризується тим, що зростання вартості ресурсів супроводжується зниженням обсягів реалізації, але точка контракту знаходиться поза кривої попиту на ресурси. Ця ситуація може трактуватися як свідчення значної переговорної сили постачальників ресурсів (наприклад, працівників, за підтримки профспілок), які, за умови можливої підтримки держави, в разі підвищення вартості ресурсів забезпечують скорочення вартості кінцевої продукції та(або) обсягів реалізації продукції внаслідок цього більш повільними темпами, ніж передбачається при русі вздовж кривої попиту на ресурси.

4. Ситуація, коли вартість ресурсів і обсяги виробництва рухаються в одному напрямку, що відповідає описаній в економічній літературі моделі «ефективного переговорного процесу» [6]. У ній предметом переговорів між постачальником ресурсів та підприємством виступають як обсяги реалізації, так і вартість ресурсів. Для перехідної економіки така ситуація відповідає стану, коли постачальники ресурсів



використовують свою переговорну силу для забезпечення зростання не лише вартості ресурсів, а й обсягів виробництва готової продукції на підприємстві (що забезпечить їм додаткові доходи). Інтереси менеджерів в подібній ситуації полягають в прагненні підвищити статус свого підприємства.

У всіх чотирьох вищеназваних випадках для підприємств-виробників можливе будь-яке поєднання вартості ресурсів і прибутку, включаючи і від'ємний прибуток. Роль держави тут виявляється в тому, що, здійснюючи субсидування того чи іншого підприємства або галузі, або відмовляючись від нього, вона впливає на рівень вартості ресурсів (в тому числі і трудових) незалежно від величини не тільки зайнятості, чи обсягів інших видів наявних в країні ресурсів, а й доданої вартості, створеної на підприємстві [7].

5. Наступний тип поведінки характеризується тим, що підприємство скорочує обсяги виробництва та реалізації продукції у відповідь на зростання вартості ресурсів, необхідних для виробництва, проте вартість ресурсів, зокрема – робочої сили, знаходиться на рівні нижче за прийнятну для підприємства. У літературі ця ситуація визначається як «витрати плинності ресурсів» [8]. Її можна трактувати як можливість підприємства при прийнятті рішень про купівлю ресурсів перекласти на постачальників ресурсів (або персонал) витрати, пов'язані з можливим скороченням обсягів реалізації продукції. Така ситуація свідчила б про більшу переговорну силу підприємства в порівнянні з постачальниками ресурсів (працівниками).

Проблема побудови моделі для вибору варіанту економічної поведінки конкретного підприємства пов'язана з вибором конкретної її форми, так як часто в наявності є занадто мало емпіричних даних, за якими можна судити про те, наскільки переговорні процеси на підприємствах охоплюють різні питання відносно задоволення потреб різних груп вигодонабувачів.

З метою подолання зазначених проблем можна запропонувати концептуальну модель управління економічною поведінкою підприємства, яка містить наступні складові:

1. Блок вхідної інформації: дані про можливості підприємства; дані про стан ринку; дані фактичних і потенційних контрагентів підприємства.

2. Блок узгодження інтересів різних груп контрагентів, які співпрацюють на ринку з підприємством: інтереси самого підприємства; інтереси постачальників (підписання контрактів на постачання сировини); інтереси споживачів (підписання контрактів на постачання готової продукції) та інтереси держави (сплата податків від здійснення операцій по реалізації готової продукції).

3. Блок визначення типу економічної поведінки: «право керувати» (зростання вартості ресурсів і зниження обсягів реалізації продукції), «ефективний набір контрактів» (точка рівноваги між вартістю ресурсів і рівнем обсягів реалізації), «ефективний переговорний процес» (вартість ресурсів і обсяги виробництва рухаються в одному напрямі), «витрати плинності ресурсів» (скорочення обсягів виробництва та реалізації продукції при зростанні вартості продукції).

4. Блок вибору варіанту економічної поведінки, який задовольняє інтереси підприємства згідно поставленим цілям.

5. Блок прийняття рішень про впровадження обраного (більш ефективного і раціонального) варіанту економічної поведінки підприємства.

Можна відзначити, що для підприємства характерна зміна поведінки підприємств у міру розвитку процесів економічної трансформації. Так, з плином часу підприємства краще пристосовуються до зміни на ринку ресурсів та змін у обсягах виробництва. На початку економічних перетворень поведінка різних підприємств може істотно відрізнятися, а потім ці відмінності будуть зменшуватися в міру того, як підприємства будуть знаходити найбільш ефективний варіант діяльності (можливо, кожен в свій спосіб), або виходити з ринку.

Пропонований в роботі підхід орієнтований на вдосконалення методів ухвалення рішень стосовно економічної поведінки підприємств в умовах нестаціонарної економіки і підвищення їх якості (обґрунтованості дій). Вимоги до підвищення обґрунтованості і точності управлінських рішень висувають вимогу щодо необхідності врахування в процедурі управління можливостей реалізації конкретного управлінського рішення в самому процесі його розробки, а не після завершення цього процесу, обліку прогнозованих змін, можливих втрат,

обумовлених необхідністю локалізації перешкод і компенсації відхилень при реалізації певного типу економічної поведінки, а також обліку і прогнозування змін в структурі об'єктів в процесі їх функціонування в нестационарних умовах.

**Висновки.** Таким чином, формування концептуальної моделі управління економічною поведінкою підприємства потребує визначення орієнтирів-цілей, які характеризують потреби та очікування підприємств внаслідок реалізації ними економічної поведінки. Досягнення даних цілей можливе різними шляхами, тобто – різними варіантами здійснення економічної поведінки, в цьому сенсі модель управління економічною поведінкою підприємства є, за своєю суттю, алгоритмом дій з прийняття рішення про вибір конкретного варіанта економічної поведінки з можливих альтернатив, який би в цілому задовольняв потреби цільових груп не гірше, ніж існуючий спосіб дій.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Карачина Н.П. Моделювання економічної поведінки підприємства на рівні мікроекономічного аналізу// Механізм регулювання економіки, 2008, № 2 . – С. 214-222
2. С. 214-222
3. Колесніченко І.М. Сучасні економічні теорії: конспект лекцій / Х. : ХНЕУ, 2010. – 163 с
4. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко; [За ред. А. А. Чухно. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
5. Кришко Н.В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість) [монографія] / Н.В. Гришко. – Донецьк, 2009.– 403 С.
6. Литвиненко А.В. Трансформаційна економіка та економічна політика держави / Литвиненко А.В. – Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ХНЕУ, 2010. – 200 с.
7. Filer, Hanousek and Nauro. Do Stock Markets Promote Economic Growth? Working Paper [Electronic recourse] / Filer, Hanousek and Nauro, 1999, No.267. -23 p. – Accessed mode : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.194.3951&rep=rep1&type=pdf>
8. Basu, S., S. Estrin and J. Svejnar. Employment and wage behavior of enterprises in transitional economy [Electronic recourse] / Basu, S., S. Estrin and J. Svejnar, 1997, No 114 - 271–287 – Accessed mode: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0351.1997.tb00017.x/full>
9. Prasnikar, J., J. Svejnar, D. Mihaljek and V. Prasnikar. Behavior of participatory firms in Yugoslavia, Review of Economics and Statistics [Electronic recourse] / Prasnikar, J., J. Svejnar, D. Mihaljek and V. Prasnikar, 1994, No 76 (4). – 728 p. - Accessed mode: [http://econpapers.repec.org/article/tprrestat/v\\_3a76\\_3ay\\_3a1994\\_3ai\\_3a4\\_3a72841.htm](http://econpapers.repec.org/article/tprrestat/v_3a76_3ay_3a1994_3ai_3a4_3a72841.htm)