

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ THEORETICAL FOUNDATIONS ECONOMIC BEHAVIOR OF ENTERPRISES

У статті розглянуто теоретичні засади економічної поведінки підприємств. Узагальнено наукові підходи до цієї проблеми представників різних течій теоретичної економічної думки. Особливу увагу приділено положенням неокласичної економічної теорії, неінституціоналізму та біхевіоризму. Визначено основні етапи економічної поведінки підприємств. Сформульовано основні підходи до її оцінки.

Ключові слова: економічна поведінка, підприємство, економічна теорія, господарська діяльність, результати.

В статье рассмотрены теоретические основы экономического поведения предприятий. Обобщены научные подходы к этой проблеме представителей различных течений теоретической экономической мысли. Особое внимание уделено положениям не-

классической экономической теории, неинституционализма и бихевеиоризма. Определены основные этапы экономического поведения предприятий. Сформулированы основные подходы к ее оценке.

Ключевые слова: экономическое поведение, предприятие, экономическая теория, хозяйственная деятельность, результаты.

In the article the theoretical foundations of economic behavior of enterprises. Overview scientific approaches to the problem of different theoretical currents of economic thought. Particular attention is given to the provisions of neoclassical economic theory and neoinstitutionalism, bihaviorizm. The main stages of economic behavior of enterprises. The basic approach to its valuation.

Key words: economic behavior, business, economics, business activities, results.

УДК 338.532.42

Петришин Л.П.

к.е.н., доцент, зав. кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Економічна поведінка підприємств стала предметом дослідження вітчизняних вчених відносно недавно – перші ґрунтовні наукові праці у цій сфері з'явилися на початку поточного століття. Більшість із них, як правило, мають загальний характер, і лише окремі висвітлюють особливості економічної поведінки підприємств різних галузей народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які займаються вивченням економічної поведінки підприємств, слід відзначити Верещагіна А.А., Войтко В.В., Карачину Н.П., Кудінову А.В., Кузнєцова О.Ю., Малиш О.М., Саакова Л.В., Шибаєву Н.В. та ін. В їхніх працях знайшли відображення теоретичні та прикладні засади дослідження. Однак недостатньо розробленими є підходи до визначення сутності економічної поведінки та її оцінки в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою даної статі є вироблення авторського підходу до формулювання сутності економічної поведінки підприємств та її оцінки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілісного уявлення про суть економічної поведінки підприємства у вітчизняній науковій літературі не склалося. Основну причину такої ситуації вбачаємо в незатребуваності даної тематики в колишній радянській економічній науці. Як відомо, основною функцією, місією, стратегічною й тактичною цілями розвитку підприємств у умовах командно-адміністративної системи було виконання виробничо-фінансового плану, який мав директивний характер. Свобода дій керівників підприємств щодо асортименту вироблюваної продукції, постачальників матеріально-технічних ресурсів, напрямів реалізації товарів і послуг була мінімальною – відповідні показники доводилися до підприємств керівними організаціями. Дії керів-

ників з організації й управління підприємством на власний розсуд відповідно до економічної доцільності вважалися неприпустимими. В таких умовах говорити про економічну поведінку підприємств, а тим більше про її теоретичне осмислення не приходилося – вона була чітко детермінована планом. Тому в економічній науковій літературі радянського періоду практично не було публікацій, присвячених розв'язанню цієї проблеми, оскільки самої проблеми не було.

Українські вчені-економісти за інерцією з радянських часів традиційно присвячують свої дослідження тій тематиці, яка досить добре опрацьована їхніми попередниками. По-справжньому новітніх досліджень, зокрема присвячених економічній поведінці підприємств, занадто мало. Однією з причин такої ситуації, на нашу думку, є певний скептицизм щодо економічної теорії загалом та праць видатних зарубіжних економістів, зокрема лауреатів Нобелівської премії. Система викладання економічної теорії в колишньому Радянському Союзі була настільки догматичною, що в багатьох випадках викликала почуття несприйняття основних її постулатів.

Основною відмінною рисою практично усіх визначень економічної поведінки підприємств у вітчизняних авторів є її зведення до певних цілеспрямованих дій задля досягнення пріоритетних цілей в умовах ринкової економіки. Такий підхід, на нашу думку, є надто вузьким, адже дослідник в такому разі повинен концентрувати свою увагу на розкритті умов, чинників, мотивів здійснення відповідних дій. Предмет дослідження зводиться до вивчення психологічних аспектів управління.

Зміни в економічній поведінці знаходять своє кінцеве вираження в результатах господарської діяльності підприємств, адже лише в такому разі конкретні дії підприємств отримують завершений

характер. Такий методологічний підхід, крім всього іншого, дозволяє залучати до процесу аналізу величезний нагромаджений статистичний матеріал, необхідність в якому за традиційного підходу є невеликою. За такого підходу первинною визначальною характеристикою економічної поведінки підприємства є сукупність результатів господарювання, а конкретні дії є лише передумовою для отримання цих кінцевих чи проміжних результатів.

Чи не першим вченим, який визначив особу підприємця основною рушійною силою економічного розвитку, був Й. Шумпетер. Саме він через запровадження інновацій та оптимальному поєднанню (комбінації) виробничих ресурсів забезпечує найефективніше їх використання. Більше ста років тому він зробив висновок про те, що «соціальні факти є, принаймні, безпосередньо – результатами людської діяльності, а економічні факти – результатами господарської діяльності. Останню можна визначити як поведінку з метою набуття благ» [1, с. 22]. Таким чином молодий 28-річний професор Й. Шумпетер визначив господарську діяльність як поведінку з метою набуття благ ще на початку ХХ століття. Це означає, що економічна думка на той час підготувала ґрунт для таких висновків. Тобто для отримання визначених результатів господарської діяльності необхідною умовою є відповідна поведінка. Іншим важливим теоретичним висновком з даного висловлювання Й. Шумпетера є те, що економічні факти є результатами поведінки і відповідно є суттєвими її характеристиками.

У своїй капітальній праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер при описі економічного кола обігу комбінації засобів виробництва у відповідь на суттєві застереження з боку тогочасних критиків свого підходу зауважив, що розглядувана поведінка специфічна у двох аспектах. По-перше, підприємницька поведінка має інші цілі й передбачає діяльність, що відрізняється від іншої поведінки інших суб'єктів. У цьому зв'язку обидва типи поведінки можна було б звести до ширшої категорії, але це не змінює того факту, що між ними є релевантна для теорії відмінність і що лише один з них адекватно описує економічна теорія. По-друге, «тип розглядуваної поведінки не лише відрізняється від інших своїм властивим предметом («інновація»), а й тим, що проти простої раціональної економічної поведінки якісно, а не лише кількісно відмінні здібності» [1, с. 88]. Виділяючи серед усіх підприємців особливий тип, – тих, які здатні запроваджувати у своїй діяльності інновації, вчений зробив висновок, що саме такий тип підприємців є джерелом змін в економічній системі та першоосновою економічного розвитку суспільства. В основі вчинків таких підприємців лежить їхня економічна поведінка, яка в багатьох випадках суперечить загальноприйнятим для даного етапу розвитку суспільства нормам.

Такий тип економічної поведінки, на думку Й. Шумпетера, характерний для дуже незначної частини підприємців, але саме вони, руйнуючи старі стереотипи господарської діяльності, створюють нові його основи і таким чином стають рушійною силою економічного розвитку. Наголошуючи на особливій ролі підприємців в економічному розвитку, вчений дав поштовх розвитку такого розділу економічної науки, як теорія підприємств. Цілком зрозуміло, що підприємство, як особливе об'єднання людей, поєднаних між собою з метою досягнення певних економічних цілей (як правило, отримання якомога більшого за масою обсягу прибутку) має свою специфічну економічну поведінку, яка спрямована на досягнення цих цілей і передбачає відповідні дії економічного характеру.

Теоретичні положення, розроблені Й. Шумпетером та іншими представниками неолібералізму чи так званої австрійської економічної школи, лише окреслили загальні обриси економічної поведінки підприємців та їх взаємовідносин з навколишнім середовищем. Фундатори інституціональної течії в економічній теорії, насамперед Р. Коуз, Г. Саймон, Д. Норт, розвинули ці ідеї та суттєво змінили методологічні основи дослідження.

В результаті реалізації неокласичного та неонституційного підходів в економічній науці сформувався цілий розділ мікроекономіки як науки про поведінку окремих економічних суб'єктів та механізми її взаємоузгодження – теорія фірми. Вона містить теоретичні положення про логіку поведінки фірми в ринковій економіці. При цьому слід розрізняти фірму як основну організаційну одиницю бізнесу та підприємство як технологічну одиницю.

Відповідно до неокласичного підходу у світовій науковій економічній думці, найвидатнішими представниками якої є К. Менгер, Ф. Візер, Л. Вальрас, В. Парето, П. Самуельсон, А. Маршалл, В. Джевонс, К. Кларк та ін., свою економічну поведінку фірма спрямовує на досягнення граничної ефективності затрат і випуску продукції. Основою успіху фірми є правильно проведені економічні розрахунки обсягів виробництва і кількості використаних при цьому ресурсів. Виробнича функція будь-якої фірми, яка функціонує в умовах ринкової економіки, є при такому підході досить простою і має такий вигляд:

$$Q = f(L, K),$$

де Q – обсяг виробництва продукції, L – кількість використаної праці, K – обсяг залученого у виробництво капіталу.

З метою максимізації прибутків як пріоритетної цілі економічної поведінки фірма забезпечує виробництво продукції в таких обсягах, за яких мінімізуються витрати і граничні витрати дорівнюють ринковій ціні.

Представники неокласичної школи зробили значний внесок в розвиток економічної теорії,

зокрема теоретичних положень про мотиви й результати економічної поведінки суб'єктів господарювання. Однак, поза межами їхньої уваги залишилися такі важливі аспекти їхньої діяльності, як проблеми організаційні, процеси прийняття управлінських рішень, договірні відносини тощо. Вони вважалися не настільки суттєвими економічній поведінці підприємств, щоб концентрувати на них увагу. Однак, ці сфери згодом були піддані глибокому теоретичному аналізу у працях представників інших наукових шкіл, насамперед неоінституціоналізму та біхевіоризму.

Зовсім інший підхід до підприємництва, теорії фірми сформувався у представників такого напрямку в економічній теорії, як неоінституціоналізм. На відміну від неокласичного підходу, відповідно до якого підприємство є лише перетворювачем вхідних виробничих ресурсів у готову продукцію, а його поведінка на ринку повністю визначається виключно його власником (чим забезпечується раціональний характер цієї поведінки), Р. Коуз та інші класики неоінституціоналізму розглядають фірму як соціальний інститут, характерною особливістю якого є об'єднання людей на основі визначених мотивів їхньої діяльності. Фірма виявляється специфічною формою реалізації ринкових відносин в інтересах певної спільноти людей. Відносини фірми з ринком, який у свою чергу теж є інституцією, здійснюються на основі контрактів, які іменуються трансакціями. За такого підходу фірма виявляється коаліцією власників факторів виробництва, в основі якої лежить мережа взаємовигідних контрактів-трансакцій, завдяки чому забезпечується мінімізація витрат. Умови і правила функціонування фірми формують інститути, завдяки ним забезпечується її стабільність та безпека. Інституції взаємодіють між собою через трансакції. Ринок на відміну від фірми є неформальним інститутом.

Означений підхід Р. Коуз сформував спочатку для самого себе, намагаючись отримати відповідь на запитання: для чого люди об'єднуються в підприємства, фірми? Відповідь на нього він знайшов у наявності в економічному житті такого явища, як трансакційні витрати. У принципі в умовах ринкової економіки люди могли б бути самозайнятими, укладаючи при цьому господарські контракти та здійснюючи відповідні трансакції. Останні є достатньо затратними і регулюються ринковим ціновим механізмом. Об'єднання людей в фірми, підприємства значно здешевлює трансакційні витрати, в результаті чого вони отримують конкурентні переваги. Коаліція власників факторів виробництва дозволяє максимізувати прибутки.

Крім поняття «трансакційні витрати», на мінімізацію яких спрямовується раціональна економічна поведінка фірм, неоінституціоналісти ввели до наукового обігу і такі нові поняття, як опорту-

ністична поведінка фірм та асиметрія інформації. Опортуністичною вважається така поведінка підприємств, за якої вони занижують ціни на реалізовані ними товари порівняно з ринковими цінами. Така поведінка називається опортуністичною, тому що вона в кінцевому рахунку призводить до зменшення прибутків усіх учасників ринку, оскільки спричиняє загальне зниження цін. Однак, постійно присутня на ринку, така поведінка підприємств і спричиняється ситуацією, коли різниця в цінах більша від витрат на пошук інформації про продавців, які пропонують певний товар за найнижчими цінами.

Значно розширили межі аналізу економічної поведінки монетаристи (М. Фрідмен, Ф. Кейтан, Дж. Сакс), які доповнили теорію фірми теоретичними положеннями щодо адаптивних очікувань з їхнього боку як квінтесенції їхнього попереднього досвіду. Представники теорії «інформаційної економіки» (Р. Лукас, Н. Уоллес) доповнили цю гіпотезу теоретичними положеннями про раціональні очікування підприємств, які формуються не лише під впливом їхнього попереднього досвіду, а й оцінок перспектив розвитку економіки загалом та самого підприємства. Цими раціональними очікуваннями, на їхню думку, й визначається економічна поведінка підприємств.

У 1947 р. вийшла друком монографія Г. Саймона «Адміністративна поведінка», а в 1963 р. книга Р. Сайєра і Дж. Марча «Поведінкова теорія фірми». Ці публікації дали початок новому напрямку в економічній теорії – поведінковому, біхевіоризму. Його складовими є теорії, які описують процес прийняття рішень суб'єктами господарювання в ринковій економіці, насамперед підприємствами. Її поява викликана недоліками в теоретичних засадах неокласичної економічної науки. Оскільки в основі цієї теорії лежить постулат раціональності економічної поведінки, то виникає необхідність у співставленні теоретичних моделей поведінки підприємств з їх реальною поведінкою на ринку.

В межах неокласичної теорії часто виникає ситуація, коли теоретичні моделі не працюють, і підприємства в реальному житті поступають зовсім по-іншому, ніж передбачено цими моделями. Відсутність теоретичних пояснень цьому феномену наштовхнула окремих вчених на думку про те, що повну раціональність економічної поведінки слід піддати сумнівам, оскільки люди та фірми часто демонструють обмежену раціональність. Обмеженням повної раціональності, на думку Г. Саймона, є нездатність особи чи групи осіб, які управляють фірмою, до швидкої обробки масиву інформації та прораховування такого варіанту економічної поведінки, при якому виробничі витрати мінімізувалися б, а прибутки, навпаки, максимізувалися. У зв'язку з цим в реальному житті фірми вишуковують і приймають

прийнятний задовольняючий варіант економічної поведінки. Цей процес прийняття рішень він описував, використовуючи категорію психологічної науки «рівень домагань».

Для прийняття таких рішень, які спрямовані на пошук прийнятного варіанту економічної поведінки фірмам потрібно значно менше інформації та вміння її проаналізувати, ніж при пошуку оптимального варіанту для досягнення мети максимізації прибутку. Порівняння результатів різних варіантів економічної поведінки не вимагає точних розрахунків, тому фірми покладаються на свою інтуїцію. При цьому Г. Саймоном та його послідовниками розроблені спеціальні комп'ютерні програми, в яких застосовано принцип «обмеженої раціональності».

Теорія біхевіоризму дозволяє отримувати відповідь на запитання: чому в багатьох випадках фірми зовсім не реагують або реагують із запізненням на зміни в середовищі їх розвитку. Їхня реакція настає лише тоді, коли ці зміни перевищують певне порогове значення, яке інтуїтивно визначається керівниками фірми на основі їхнього досвіду.

Значний внесок в розвиток теорії біхевіоризму зробив німецький економіст Р. Зельтен. Він визначив три рівні моделей прийняття рішень особами та фірмами: на основі звички, на основі уяви та на основі логічних роздумів. Якщо треба прийняти просте рішення, вмикається лише сила звички, якщо складніше – сила уяви, якщо ще складніше – сила логічних роздумів. На його думку, саме таким є алгоритм прийняття рішень, зокрема щодо економічної поведінки підприємств.

Американський професор Х. Лайбенстайн розширив межі теоретичних положень біхевіоризму, ввівши категорію змінної раціональності поведінки суб'єктів господарювання. Він зробив висновок про те, що фірми, як і особи, поводять себе більш чи менш розсудливо в залежності від обставин. Фізіологічна природа людини заставляє її економити свою розумову енергію і витратити її лише в тих випадках, коли в цьому виникає потреба.

Суспільна ж природа людини вимагає постійного її витрачання. Виникає конфлікт, виходом з якого є компромісний, достатній рівень раціональності економічної поведінки, який значно відрізняється від абсолютної раціональності.

Попередній аналіз літературних джерел свідчить про значні відмінності в теоретичних підходах представників різних зарубіжних наукових шкіл. Відобразимо ці відмінності у табл. 1.

Слід зазначити, що теоретичні розробки вітчизняних вчених узгоджуються з наведеними теоретичними положеннями, розробленими зарубіжними вченими. Однак, більшість розробок вітчизняних економістів з проблеми економічної поведінки підприємств мають прикладний характер, і тому теоретичні положення, як правило, «підлаштовуються» під ці конкретні прикладні дослідження. Аналогічна проблема постає й перед нами у процесі дослідження, мета якого полягає в оцінці змін в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств в умовах мінливого середовища та обґрунтуванні напрямів її коригування задля підвищення рівня їх конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Поставивши перед собою таку мету, не можна проводити дослідження в тому ж дусі, як це роблять представники різних течій в економічній теорії. Вітчизняного дослідника реальної економічної поведінки підприємств не повинні цікавити проблеми, чи діють вітчизняні підприємства у своїй господарській діяльності абсолютно раціонально, чи обмежено раціонально, чи перемінно раціонально, хоча розв'язання такої проблеми лежить в основі теоретичних суперечок між представниками неокласичної економічної теорії, інституціоналізму чи біхевіоризму. Він повинен виходити з того, загалом у своїй економічній поведінці діють раціонально.

Він також не має можливості проводити оцінки на основі аналізу рівня й динаміки транзакційних витрат, мінімізація яких відповідно до теоретичних положень інституціоналізму є ключовою

Таблиця 1

Порівняльна характеристика теоретичних підходів зарубіжних вчених до суті економічної поведінки підприємств*

Підхід	Коротка суть економічної поведінки підприємств	Мета підприємства
Неокласичний	Раціональна поведінка у процесі перетворення ресурсів на готову продукцію	Максимізація прибутку
Інституціоналізм	Економічна поведінка коаліції людей задля ефективного використання їхніх здібностей	Мінімізація транзакційних витрат
Біхевіоризм	Обмежена чи перемінна раціональність економічної поведінки у процесі пошуку прийнятних рішень	Отримання задовольняючого обсягу прибутку
Теорія корпорації Дж. Гелбрейта	Економічна поведінка спрямована на стабільність і безпеку бізнесу	Мінімізація ризиків, планове зростання бізнесу
Еволюційна теорія підприємства	Економічна поведінка відповідає економічній культурі в суспільстві та корпоративній культурі	Стійкий розвиток

* Розроблено автором

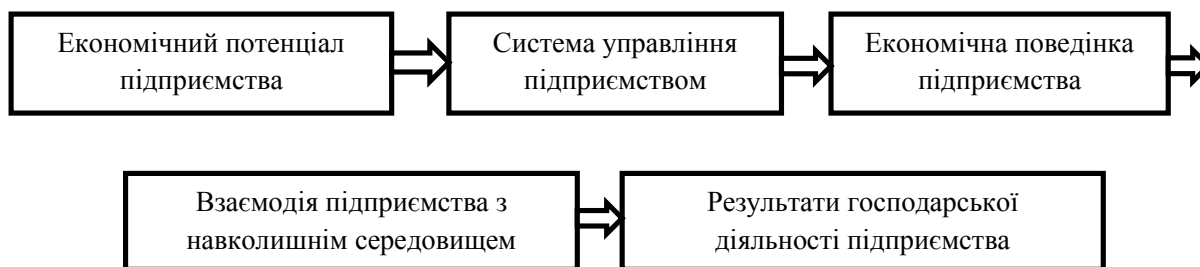


Рис. 1. Визначальні етапи економічної поведінки підприємства*

* Власна розробка автора

ціллю економічної поведінки – для цього немає відповідної статистичної бази. Вважаємо, що за особливостями тієї статистичної бази, яка необхідна для проведення досліджень, найраціональніше використати показники економічної поведінки підприємств, що відображені в результатах їхньої господарської діяльності, що є наслідком їхньої економічної поведінки. При цьому алгоритм взаємозв'язків у цій сфері, на нашу думку, має такий вигляд (рис. 1).

Економічна поведінка підприємства визначається насамперед величиною його економічного потенціалу. Великі підприємства ведуть себе на ринку зовсім по-іншому, ніж малі та середні, оскільки мають для цього різні передумови. Слід зазначити, що сам економічний потенціал будь-якого підприємства є результатом його економічної поведінки в попередні періоди.

Оцінка економічної поведінки підприємств на основі результатів їхньої діяльності в сучасних умовах є найзручнішим і достатньо достовірним способом оцінки її ефективності. Якщо певне підприємство з плином часу покращує результати своєї діяльності, це означає, що у своїй економічній поведінці воно демонструє не тільки здатність адаптуватися до змін в навколишньому середовищі, але й здатність прогнозувати його подальший розвиток з тим, щоб якомога ефективніше скористатися тими потенційними вигодами, які дарує ринок.

На основі оцінки результатів господарської діяльності підприємств в економічній науці будуються різноманітні показники, найважливішими серед яких слід назвати показники економічної ефективності та конкурентоспроможності. З цією метою використовується ціла система показників результатів господарської діяльності, яка співставляється з величинами показників затрат.

Для оцінки економічної поведінки підприємств слід використовувати систему показників результатів господарювання. Але ця система є принципово відмінною від тієї системи показників, яка використовується, наприклад, для визначення ефективності виробництва. На нашу думку, всі ці показники слід поділити на дві групи: показники

економічних результатів господарювання та показники соціальних результатів (табл. 2).

Таблиця 2

Основні результати господарської діяльності підприємств, на основі яких роблять висновки про їх економічну поведінку*

Економічні результати	Соціальні результати
Зміни в економічному потенціалі	Зміни у структурі управління
Зміни в частці підприємства на ринку	Зміни в кількості зайнятих
Зміни в обсягах і структурі придбання матеріально-технічних засобів	Зміни в розмірі зарплати
Динаміка зовнішньоекономічної діяльності	Рівень прозорості економічної поведінки підприємства
Зміни в обсязі та структурі виробничих затрат	Зміни в екологічності економічної поведінки
Обсяг і структура інвестицій	Зміни в корпоративній культурі
Зміни у виробничій структурі	Зміни в рейтингах оцінки діяльності підприємства
Зміни в обсягах прибутків	

* Власна розробка автора

Висновки. Такий підхід до оцінки економічної поведінки підприємств через аналіз її результатів ніяким чином не суперечить загальнолюдській оцінці. Як правило, за інших рівних умов, кожен з нас отримує те місце в суспільстві, якого він гідний в результаті своєї суспільної поведінки. Оскільки підприємства є коаліціями зацікавлених в його розвитку осіб, то такий самий висновок стосується будь-якого з них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблшинг, 2007. – 400 с.

REFERENCES:

1. Shumpeter Y. Teoryia ekonomycheskoho rozvytyia / Y. Shumpeter. – М.: Dyrektmedya Pablyshynh, 2007. – 400 с.