

Гудзь Ю. Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг, Україна)

Gudz Y. F.

Candidate of science in Economics (PhD),
Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky (Krivoy Rog, Ukraine)

АКМЕОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА АПК

ACMEOLOGICAL APPROACH IN FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE STATE (AGRIBUSINESS)

Анотація. Розглянута нова парадигма стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства, що передбачає формування методології дослідження економічного потенціалу, зміну на діалектичних засадах закономірностей його структуризації та методів оцінки. Сформовано вихідні положення парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу, визначено ключові аспекти, принципи реалізації парадигми розвитку економічного потенціалу та її орієнтованість на потреби управління підприємства. Запропоновано акмеологічний підхід до формування парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу, де закладено вирішення проблеми реалізації невикористаного потенціалу підприємства для досягнення найвищого ступеня розвитку підприємства – потенційного акме.

Ключові слова: акмеологічний підхід, економічний потенціал, переробні підприємства АПК, парадигма стратегії розвитку, потенційний акме.

Постановка проблеми. Подальшого дослідження та вирішення потребує низка проблем методології стратегії формування та розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК – таких як концептуальне обґрунтування стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства, розроблення цілісної концепції оцінки економічного потенціалу; пооб'єктна оцінка й аналіз економічного потенціалу, що дало би змогу підвищити результативність та ефективність в управлінні економічним потенціалом підприємств. Вимагають перегляду підходи до виявлення резервів у процесі аналізу економічного потенціалу підприємств АПК. Залишаються не до кінця вирішеними питання нормативного забезпечення оцінки та аналізу економічного потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень проблематики, пов'язаної з методологією та методами управління економічним потенціалом, значне місце займають такі аспекти, як аналіз, оцінка та управління економічним потенціалом, методика оцінки економічного потенціалу, формування та використання потенціалу. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зробили В.Г. Андрійчук, О.І. Гончар, Р.О. Костирко, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапін, О.О. Орлов, О.І. Олесюк, І.П. Отенко, Л.Д. Ревуцька, І.М. Рєпіна. У дисертаційних дослідженнях науковців розглядаються в основному питання, які стосуються управління та оцінки економічного потенціалу на макро- і мікрорівнях, серед яких варто відзначити концепцію оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу на регіональному рівні, методи дослідження економічного потенціалу за ресурсними, територіальними та відтворювальними ознаками, підходи до інтегральної та вартісної оцінки економічного потенціалу та інструментарій, теоретико-методологічний підхід до структуризації економічного потенціалу підприємств, тео-

ретичні положення і науково-методичні підходи до формування економічного потенціалу підприємства.

Водночас, попри значні здобутки вчених, залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими наукові і практичні проблеми щодо нарощування економічного потенціалу АПК і формування методології та методів управління економічним потенціалом.

Сучасний стан практики аналізу й оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК свідчить про необхідність розвитку його теоретичних та методологічних засад, які відповідають меті та завданням управління економічним потенціалом підприємства в нових соціально-економічних умовах. Це актуалізується такими обставинами, як відсутність фундаментальних наукових досліджень щодо стратегії розвитку економічного потенціалу, обмеженість підходу до оцінки економічного потенціалу як інструменту виявлення відхилень та аналізу невикористаного потенціалу з метою усунення чинників, які впливають на досягнення результатів, та відсутність інструментарію для створення ефективного механізму формування стратегії розвитку потенціалу підприємства.

Мета статті – розробити концептуальні основи стратегії розвитку економічного потенціалу на основі нової парадигми, сформулювати методологічні положення стратегії розвитку економічного потенціалу підприємств на базі використання наукових підходів та визначених принципів і методів для структуризації управління потенціалом на переробних підприємствах АПК

Виклад основного матеріалу. Виходячи з діалектики методології стратегії економічного розвитку підприємства, можна започаткувати розвідку нової парадигми формування стратегії розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Для початку необхідно виявити спроможність чи обмеженість напрацьованих

наукових теорій, пояснити нові факти економічної реальності в концептуальних і методологічних межах науки, усвідомити накопичений науковий доробок та визначити можливості розроблення сучасної концепції розвитку економічного потенціалу підприємства. Розмаїття теоретичних надбань та ідей зумовило концентрацію зусиль на глибшому дослідженні з метою підсумовування попереднього досвіду та пошуку шляхів побудови концепції стратегії розвитку економічного потенціалу за новою парадигмою. Вихідною умовою розроблення теоретичних засад формування та розвитку економічного потенціалу підприємства є дослідження таких наукових понять, як теорія, доктрина, парадигма.

Як зазначає академік НААН В.Г. Андрійчук [1, с. 88], методологія наукових досліджень – це сукупність методів, принципів та прийомів, що використовуються дослідником для пізнання предмета дослідження за їх певного співвідношення та субординації.

Причому методологію наукового дослідження можуть репрезентувати ті методи, принципи та прийоми пізнання, які вже створені наукою і набули практичного використання у пізнавальній діяльності різних сфер об'єктивної реальності. Під методологією певної науки науковець розуміє «сукупність специфічних методів, принципів і прийомів дослідження, важливу сутнісну змістовну основу науки, що використовується у процесі подальшого пізнання того сегмента об'єктивної реальності, який є предметом її дослідження».

Парадигма (від грец. *paradigma* – приклад) – «сукупність знань, що визначають конкретне наукове дослідження і визнані на цьому етапі» [2, с. 332]. Основними положеннями наукової парадигми є зміст системи наукових знань, що становлять теорії, вчення, концепції, доктрини, судження, постулати, аксіоми, проблеми, гіпотези, наукові методи, поняття, категорії [3, с. 20]. Парадигма дає цілісне уявлення щодо сфери наукового дослідження, яке засновується на законах, гіпотезах, концептах, класифікаціях. Об'єктами стратегії розвитку економічного потенціалу є окремі складники переробних підприємств АПК, дослідження яких виходить за межі можливостей окремої науки, у зв'язку з чим запропоновано використання акмеологічного підходу.

В основу акмеологічного підходу до формування парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу закладена проблема реалізації невикористаного потенціалу підприємства та досягнення найвищого ступеня розвитку переробного підприємства АПК – потенційного акме. Акмеологічний підхід до формування нової парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства – науковий підхід, який об'єднує знання природничих суспільних, гуманітарних і технічних дисциплін в області дослідження категорії «потенціалу» та вивчає феноменологію, закономірності і механізми розвитку економічного потенціалу на різних етапах життєвого циклу підприємства, особливо під час досягнення підприємством найбільш високого рівня розвитку.

Як наука акмеологія виникла у 20-30 роки ХХ століття, її заснування пов'язане з ім'ям академіка Б.Г. Ананьєва. «Акме» у перекладі з грецької має значення «вершина», «найвищий ступінь розквіту». Акмеологія розглядає людину як суб'єкта життєвого шляху і розробляє засоби досягнення особистістю соціальних і професійних вершин.

Наукові передумови акмеології були розроблені ще 144 року до н. е. Апполодором, представником Александрійської школи, який розглядав максимальну досконалість, як вершину в розвитку діяльності, а вершина по-грецьки називається *ἀκμή*. При цьому під «акме»

мався на увазі такий стан індивідуума, за якого досягається вищий результат його діяльності («зоряна година»), а не процес руху до цього стану. Апполодор, розвиваючи вчення про акме, позначив вищу точку розвитку як кульмінацію діяльності і ввів латинське визначення *ἀκμή* (акме) як *floruit* – (розквіт) [4]. На теперішньому етапі розвитку суспільства спостерігається інтеграція акмеології та синергетики. Практичною метою акмеології є можливість пояснити людині (керівництву підприємства), яким чином можливо рухатися далі, коли ціль, котра була поставлена на певному етапі, вже досягнута.

Розроблення парадигми передбачає побудову загальної теорії як вищої форми наукових знань. Теорія (від грец. *theoria* – розгляд, дослідження) – «система основних ідей в тій чи іншій області знань» [2, с. 452]. Відповідно теорія стратегії розвитку економічного потенціалу як складник наукового пізнання дає цілісне уявлення щодо розвитку в межах предмету пізнання (стану економічного потенціалу), відображає закономірні і необхідні зв'язки об'єктів розвитку та узагальнює практичний досвід розвитку підприємств. Теорія розвитку розвивається за допомогою нових постулатів, гіпотез та закономірностей, які є адекватними завданням управління економічним потенціалом. У загальному виді елементами теорії є:

1) емпіричний базис теорії – охоплює інформацію про стан об'єкта і систему розвитку та результати її логічної і математичної обробки;

2) вихідний теоретичний базис – припущення, гіпотези, закони, принципи, базові концепції, наукові підходи;

3) логічний апарат – логічні правила визначення категоріального апарату і правила формування висновків;

4) потенційні наслідки реалізації теоретичних положень.

У межах теорії окремі форми знання стають елементами цілісної концептуальної системи, які пов'язуються між собою за допомогою логічних відношень дедукції, визначення і підтвердження. Таким чином досягається нове, системне знання про об'єкт і предмет пізнання.

Виходячи з того, що «стратегія розвитку економічного потенціалу» поєднує два важливих складники (розвиток – систему наукових знань та доктрину – елементи системи наукових знань), формування теоретичних засад розвитку економічного потенціалу в її науковому та практичному аспектах доцільно пов'язувати з дослідженням значення цього поняття. Доктрину (від лат. *doctrina*) філософська наука розуміє як «систематизоване, політичне, ідеологічне чи філософське вчення, концепцію, сукупність принципів» [2, с. 142] та «керівний теоретичний принцип» [5, с. 207]. Систематизоване вчення означає сукупність теоретичних положень розвитку та поглядів учених на розвиток економічного потенціалу. Доктрина, яка поєднує елементи наукових знань, є концептуальною формою підходу до трактування розвитку. Формування доктрини залежить від понять і категорій, які при цьому використовують, і від того, який зміст у них вкладають [3, с. 23]. Таким чином, доктриною розвитку економічного потенціалу підприємства є сукупність ідей, принципів, концепцій, система методів, прийомів і способів наукового пізнання господарських явищ для досягнення заздалегідь встановленої мети та оцінка дій.

Під принципами В.Г. Андрійчук розуміє вихідні основи, суттєві і неодмінні положення (твердження), яким повинні відповідати певні знання, теорії, гіпотези, концепції, світогляди. Автор підкреслює, що принципи – це ті важливі вимоги, яких потрібно дотримуватися у процесі наукового пізнання, завдяки чому досягається певна спрямованість руху до істини [1, с. 88]

Теорія стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства повинна ґрунтуватися на використанні сукупності концепцій, які пояснюють методологію стратегії розвитку: вартісно-орієнтованого управління, доданої вартості, безперервності, ланцюжка цінностей та збалансування інтересів зацікавлених осіб.

Концепція VBM виникла у 80-х рр. у США. Згодом ця концепція стала популярною у Європі, Канаді, Японії, Австралії, Туреччині та інших країнах. Науковий інтерес до цієї концепції викликаний прагненням збалансувати інтереси усіх зацікавлених сторін. Термін «Value Based Management» вперше був застосований Д. Мактагардом [6], де автор довів, що грошові потоки управляють вартістю підприємства. Раппорт [7] та Б. Стюарт [8] визначають вартісно-орієнтоване управління як цілісну систему управління, яка містить такі елементи, як:

- «оцінювання», що включає вибір методів оцінки вартості для акціонерів та відстеження процесу створення нової вартості;

- «стратегія», що встановлює шляхи, за допомогою яких буде досягнена основна ціль – зростання вартості для акціонерів підприємства;

- «фінанси», що виділяють основні фактори, які впливають на діяльність підприємства загалом та його окремих підрозділів;

- «корпоративне управління», що націлене на збалансування інтересів акціонерів та менеджерів, розроблення системи мотивації менеджерів та співробітників.

Г. Арнольд [9] визначає такі основні елементи вартісно-орієнтованого управління:

- збільшення добробуту акціонерів у довгостроковому періоді;

- нова вартість для акціонерів створюється лише тоді, коли величина прибутку перевищує витрати на капітал;

- система матеріального заохочення повинна базуватися на внутрішніх показниках, які використовуються для оцінки поточної діяльності підприємства та надання менеджерам інформації про досягнення головної стратегічної цілі – зростання вартості бізнесу. Зовнішні показники необхідно використовувати для оцінки потенціалу підприємства, щоб створювати вартість у довгостроковій перспективі.

Координаційна концепція почала своє активне становлення в кінці 80-х – на початку 90-х років із розвитком корпоративного сектору. За цією концепцією пріоритет надається реалізації функції координації різних підсистем управління: планування, аналізу, розвитку та інформаційного забезпечення [10, с. 88; 11, с. 130]. Використання координаційної концепції забезпечує координацію та регулювання управлінських рішень (коригування планів, параметрів управління) на основі інформації на підприємстві.

Концепція неперервності є придатною для використання резервів економічного потенціалу та прогнозування майбутньої господарської діяльності. Ґрунтуючись на допущенні про безперервність діяльності, підприємство розглядається як таке, що продовжуватиме свою діяльність у найближчому майбутньому, і немає ні сенсу, ні потреб ліквідуватися, припиняти діяльність або шукати захисту від кредиторів згідно з законодавством. Таке визначення не є визначальним для підприємств, які перебувають на межі банкрутства, та не приділяє уваги інформованості користувачів щодо перспектив розвитку підприємства. Забезпечення розвитку підприємства можливе за таких умов, як: 1) дотримання вимог законодавства (господарський та податковий кодекс); 2) збалансування інтересів різних груп економічних відносин за рахунок формування якісної стратегії розвитку; 3) виявлення чин-

ників, що впливають на відтворення вартості. Основним напрямом її використання є оцінка стану та розвитку економічного потенціалу за умови безперервного функціонування підприємства.

Концепція відтворення вартості інтегрує концепції вартості капіталу, доданої вартості, вартості для акціонера. Згідно з фінансовою концепцією капітал розглядають як вартість чистих активів або власного капіталу підприємства, яку забезпечує оцінка збереження капіталу в його фінансовій формі. При цьому необхідно враховувати, що оцінка вартості чистих активів ґрунтується на оцінці статей балансу підприємства [12, с. 94]. Фінансовий підхід застосовується в міжнародних і національних стандартах оцінки вартості. Вартість є економічним поняттям і відображає ринковий погляд на вигоди, які одержує покупець товару або послуги на певну дату оцінки. Показник вартості підприємства є індикатором його економічного потенціалу. Тому в цьому дослідженні фінансова концепція використовується на етапі використання резервів відтворення вартості за рівнями, оцінки ризиків підприємницької діяльності та вибору підходу до визначення оптимального співвідношення між прибутковістю, платоспроможністю і ризиком.

Концепція доданої вартості докорінно відрізняється від концепції ланцюжків цінності. Традиційна концепція доданої вартості має два великих недоліки: вона починається надто рано і закінчується занадто пізно [13, с. 63-64]. Справді, початок аналізу витрат із моменту закупівлі не дає можливості використання в своїх інтересах зв'язків і умов роботи постачальників. Суттєву перевагу підприємство може отримати, втрутившись у роботу постачальників і одержавши для себе певні переваги за витратами. З іншого боку, підприємство може поліпшити свої конкурентні переваги, приділивши увагу обслуговуванню клієнтів.

Концепція ланцюжка цінностей, яка з'явилася в 1960-х і 1970-х роках [14], є найбільш придатною для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства за сегментами, видами діяльності та стадіями виробництва й оцінювання вартісноутворюючих чинників.

Поняття ланцюга цінності вперше запропонував М. Портер у 1985 р. у монографії «Конкурентна перевага: як досягнути високого результату і забезпечити стійкість». Модель ланцюга цінності базується на тому, що будь-який продукт купується на ринку лише тому, що він володіє деякою цінністю, за яку покупець готовий заплатити запитувану ціну. З цієї позиції бізнес можна розглядати як процес створення цінності товару. [15, с. 70].

Найважливішим інструментом стратегічного аналізу витрат є ланцюжок цінностей, що визначає діяльність, функції і процеси з розроблення, виробництва, маркетингу, доставки та підтримки продукту або послуги. Ланцюжок, що створює вартість видів діяльності, починається із забезпечення сировиною та продовжується у процесі виробництва частин і компонентів, складання і випуску продукції, оптового та роздрібного продажу продукту або послуги кінцевим споживачам.

Ланцюг цінності М. Портер представляє як узгоджений набір видів діяльності, що створюють цінність для підприємства, починаючи з вихідних джерел сировини для постачальників цього підприємства аж до готової продукції, доставленої кінцевому покупцеві, включаючи обслуговування споживача. При цьому акцентується увага не тільки на процесах, що відбуваються всередині підприємства, а й набагато ширше, виходячи за межі конкретного підприємства, тоді як традиційна система управління витратами зосереджує увагу на процесах, що відбуваються всередині підприємства – закупівлі, функціях,

виробах, споживачах. Управлінський облік підприємства розглядає стадії додавання цінності, починаючи з надходження ресурсів від постачальників і закінчуючи отриманням оплати від споживачів.

Метою стратегічного управління витратами підприємства є довгострокове забезпечення економічної ефективності його за рахунок зниження витрат, а об'єктами – рівень витрат, їх формування і структура. Досягнути підприємством встановленої мети можна тільки на основі реалізації його конкурентних переваг на ринку [15].

Згідно з концепцією збалансування інтересів зацікавлених осіб агенти повинні не тільки займатися максимізацією прибутку, скільки намагатися збалансувати свої інтереси з інтересами найвпливовіших інститутів [16, с. 253-433; 17, с. 46; 18, с. 113-127]. Виходячи з цієї концепції, розвиток більшою мірою повинен бути орієнтований на зовнішніх клієнтів – зацікавлених осіб. Використання концепції збалансування інтересів зацікавлених осіб є доцільним для вирішення конфлікту інформаційної асиметрії шляхом формування інформації для потреб різних користувачів (держави, власників, кредиторів, акціонерів, працівників).

В умовах невизначеності економічного середовища для підприємств зростає ризик виникнення значних невідповідностей між формами і методами управління та відповідними формами і методами внутрішнього розвитку економічного потенціалу. Стратегія розвитку повинна бути адаптивною та орієнтованою на виявлення невикористаного економічного потенціалу і прийняття управлінських рішень щодо попередження загроз ризику кризових явищ. Потреби стратегічного управління економічним потенціалом підприємства вимагають зміни у поглядах щодо стратегії розвитку підприємства. Його функції зміщуються зі стратегії розвитку економічного потенціалу підприємств на основі управлінських рішень на стратегічний рівень управління формуванням та використанні резервів економічного потенціалу підприємства. Це означає перехід до нової парадигми стратегічно-орієнтованого розвитку економічного потенціалу під впливом таких чинників, як невизначеність умов господарювання, загрози ризику, потреби стратегічного управління, зміни умов прийняття управлінських рішень.

Основною перешкодою на шляху переорієнтації внутрішнього розвитку економічного потенціалу на форму-

вання та використання резервів економічного потенціалу є неусвідомлення власниками та менеджерами різних рівнів загальної філософії бізнесу (мети та стратегії розвитку). Новий зміст парадигми розвитку економічного потенціалу, що враховує особливості функціонування цієї системи, наведено в табл. 1.

Нова парадигма стратегії розвитку економічного потенціалу пов'язана з методологією дослідження економічного потенціалу, зміною на діалектичних засадах категорій, сформованої структури та векторів розвитку економічного потенціалу. У межах сучасної парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу в процес вирішення завдань включається економічний аналіз, інструментарій якого є придатним для оцінювання резервів, загроз ризику та обґрунтування управлінських рішень. Нова парадигма стратегії розвитку економічного потенціалу орієнтована на потреби управління підприємством та прийняття рішень щодо захисту від ризику кризової ситуації, що відповідає новим поглядам і методам у науці. Використання положень системного підходу забезпечило підґрунтя для формування фундаментальних положень парадигми розвитку економічного потенціалу, визначення його ключових аспектів, принципів реалізації парадигми та функціональної спрямованості розвитку.

Результати критичного аналізу фундаментальних теоретичних надбань за допомогою нових постулатів та гіпотез, які є адекватними завданням управління економічним потенціалом, стали підґрунтям розроблення парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу (рис. 1).

В основу парадигми покладено категорійний апарат та постулати стратегії розвитку економічного потенціалу, запропоновано акмеологічний підхід для формування, узагальнення та використання інформації про об'єкт дослідження для прийняття управлінських рішень щодо нарощування економічного потенціалу.

Висновки. На основі результатів дослідження створюється загальна картина рівня економічного потенціалу об'єкта дослідження з відображенням найсуттєвіших причинно-наслідкових зв'язків і надається підстава для прийняття та коригування управлінських рішень із регулюванням процесів розвитку підприємства. Визначеність у змістовному наповненні, функціональній спрямованості різних напрямів та форм прояву стратегії розвитку економічного потенціалу сприяє подальшому напрацюванню методо-

Таблиця 1

Формування парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу

Формування стратегії розвитку	Система розвитку, орієнтована на прийняття управлінських рішень щодо відтворення економічного потенціалу за рахунок виявлених і сформованих резервів для покриття втрат від ризиків
Новий зміст і переваги парадигми стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства	<p>Використання акмеологічного підходу – наукового підходу, який об'єднує знання природничих суспільних, гуманітарних і технічних дисциплін та вивчає феноменологію, закономірності і механізми розвитку економічного потенціалу на різних етапах життєвого циклу підприємства, особливо під час досягнення підприємством найбільш високого рівня розвитку.</p> <p>Побудована на результатах критичного аналізу теоретичних надбань попередників та їх розвитку за допомогою нових постулатів, таких як залежність управління від результативності розвитку; адаптація до кризових умов; спрямованість на прийняття управлінських рішень щодо запобігання ризикам шляхом виявлення резервів.</p> <p>Включає уточнений категоріальний апарат розвитку (економічний потенціал, резерви, оцінка, аналіз) та ґрунтується на концепціях (координаційна, безперервності діяльності, відтворення вартості, ланцюжка приросту цінностей, збалансування інтересів зацікавлених осіб). Побудова на основі нової парадигми цілісної концепції та методології розвитку забезпечить підприємство ефективною аналітичною системою, адаптованою до умов ринкової економіки.</p> <p>Побудована на визначених наукових принципах методологія передбачає конкретні форми, специфічні методики, засоби та механізми реалізації результатів розвитку, які ґрунтуються на новій парадигмі.</p> <p>Ідея комплексного використання наукових підходів покладена в основу побудови методології, що збагачує її інструментарій, робить її більш гнучкою та адаптивною</p>

* Розроблено автором



Рис. 1. Модель парадигми розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК (авторська розробка)

логічних засад розвитку підприємства загалом та розумінню його системного характеру. Сформована парадигма стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства є основою

розроблення його концепції та методології, яка в подальшому реалізується у відповідних методичних положеннях за визначеними пріоритетними напрямками.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Сутнісний аспект методології наукових досліджень / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 87-94.
2. Экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 2007. – 1152 с.
3. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер: пер. с нем. Ю.Г. Жукова и С.Н. Зайцева; под ред. С.А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 92 с.
4. Бранский В.П., Пожарский С.Д. Социальная синергетика и акмеология. – СПб., 2002.
5. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: [монографія] / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
6. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns. – NY: The Free Press, 1994. – 367 p.
7. Rappaport A. Creating shareholder value: The new standard for business performance, New York / A. Rappaport. – N. Y.: The Free Press, 1998. – 205 p.
8. Stewart G. Bennet. The Quest For Value: the EVA Management Guide. – New York: Harper Business, 1991. – 738 p.
9. Arnold G., Davies M. Value-Based Management: Context and Application. – John Wiley & Sons: Chichester, UK, 2000. – 384 p.
10. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. – 1992. – January-February. – P. 71-79.
11. Костишко Р.О. Комплексна оцінка вартості підприємства: [монографія] / Р.О. Костишко, Н.В. Тертична, В.О. Шевчук. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2007. – 224 с.
12. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – 2nd. ed. – New York: Free Press, 1998. – 896 p.
13. Проданчук М.А. Стратегічне управління витратами аграрних підприємств / М. Проданчук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1437/35/>
14. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
15. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; [Пер. с англ. Е. Калинина]. – 2-е вид. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
16. Шанк Дж., Говіндараджан В. Стратегическое управление затратами / Джон К. Шанк, Віджей Говіндараджан; [Пер. с англ. Е.П. Бугасва]. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микрос», 1999. – 288 с.
17. Хан Д. Планирование и оценка: концепция контроллинга / Д. Хан: пер. с нем.; под. ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
18. Qautri L. The valuation of firms / L. Qautri. – Oxford, 1994. – P. 113-127.

Аннотация. Рассмотрена новая парадигма стратегии развития экономического потенциала предприятия, что предполагает формирование методологии исследования экономического потенциала, изменение на диалектических принципах закономерностей его структуризации и методов оценки. Сформированы исходные положения парадигмы стратегии развития экономического потенциала, определены ключевые аспекты, принципы реализации парадигмы развития экономического потенциала и его ориентированность на нужды управления предприятия. Предложен акмеологический подход при формировании парадигмы стратегии развития экономического потенциала, где заложены решения проблемы реализации неиспользованного потенциала предприятия и достижения высокой степени развития предприятия – потенциального акме.

Ключевые слова: акмеологический подход, экономический потенциал, перерабатывающие предприятия АПК, парадигма стратегии развития, потенциальный акме.

Summary. The new paradigm of the strategy of economic potential development of the enterprise, which involves the formation of a methodology for the study of economic potential, the change on the basis of the dialectical principles of its structuring and evaluation methods, is considered. The initial provisions of the paradigm of the economic potential development strategy have been formed, key aspects, principles of implementation of the paradigm of economic potential development and its orientation towards the management needs of the enterprise have been determined. The acmeological approach is proposed in the formation of the paradigm of the economic potential development strategy, where the solution of the problem of realization of unused potential of the enterprise and the achievement of the highest degree of enterprise development – the potential acme.

Key words: acmeological approach, economic potential, processing enterprises of agroindustrial complex, paradigm of development strategy, potential acme.

УДК 339.727.2

Дзюба П. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Dziuba P. V.

*Ph.D. (economics), Associate Professor
Department of International Finance
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

КОНЦЕПТУАЛЬНА СТРУКТУРА ТЕОРІЇ ПОРТФЕЛЯ ЯК ПАРАДИГМАЛЬНА ОСНОВА СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

CONCEPTUAL STRUCTURE OF PORTFOLIO THEORY AS A PARADIGMATIC FUNDAMENTAL OF INTERNATIONAL PORTFOLIO INVESTING CONTEMPORARY THEORY

Анотация. У статті визначено концептуальну структуру теорії портфеля. Виявлено, що теорія портфеля становить парадигмальну основу сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування. Доведено, що попри біпарадигмальний характер розвитку сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування портфельна парадигма має статус доміантної. Розроблено авторське визначення теорії портфеля. Установлено її ключові гносеологічні ознаки та особливості.

Ключові слова: теорія портфеля, парадигма міжнародного портфельного інвестування, теорія міжнародної диверсифікації інвестиційних портфелів, концепція ефективного портфеля, концепція портфельної диверсифікації, ризик, доходність.

Постановка проблеми. Дослідження еволюції економічної думки в галузі міжнародного портфельного інвестування передбачає глибокий критичний аналіз тих течій, підходів і теорій, які сформували рівень, стан та спрямованість розвитку цієї галузі науки, що існують нині. Видаються важливими й необхідними систематизація наяв-

них наукових поглядів, концепцій і теорій, встановлення їхньої ієрархії, визначення структури чинної парадигми міжнародного портфельного інвестування. Це дасть змогу не лише провести паралелі з еволюцією відповідних явищ і процесів дійсності, а й краще зрозуміти принципи функціонування та специфіку розвитку економічних відносин