

- Севка, Н. Б. Паліга // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Т. 5, № 1. – С. 41-50.
8. Тянь Р. Б. Сучасний стан будівельного ринку України і заходи щодо його стабілізації в умовах світової фінансової кризи / Р. Б. Тянь, М. Ф. Іванов, І. В. Грищенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Т. 5, № 2. – С. 107-112.
 9. Система управління вітчизняною будівельною галузю та її вплив на розвиток економіки України / В. Г. Федоренко та ін. // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 4-6.
 10. Хакен Г. Основные понятия синергетики / Г. Хакен // Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов. – М., 2000. – 253 с.
 11. Чернявський А. Д. Основні тенденції змін організаційних форм управління в будівельному комплексі України / А. Д. Чернявський // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук. пр. – К., 2003. – Вип. 12. – С. 145-148.
 12. Державний комітет статистики України : [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Ясенова И.Б.

УДК 658:330.341.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение. В основе целого ряда экономических исследований, в том числе в области корпоративного управления, лежит системный подход, который предполагает рассматривать промышленные предприятия и их объединения (интегрированные корпоративные структуры) в виде больших, сложных, инновационных, динамических, стохастических, производственных, социально-экономических, многокритериальных и др. систем. В частности, с позиции системного подхода корпорация определяется как организационная система, целостная совокупность целеустремлённых (людей, социальных групп) и нецелеустремлённых (материальных, энергетических, информационных) элементов, обладающих также свойством эмерджентности и эффектом синергии. Такой подход позволяет учесть принципиальную сложность промышленного предприятия (корпорации) как объекта исследования, его разветвлённые и многообразные связи с рыночной средой, при этом особое внимание уделяется фактору неопределённости внешней среды, воздействию объективных и субъективных факторов на процесс принятия инновационных управленческих решений.

Анализ публикаций. В работе автор опиралась на публикации следующих экономистов: Каплан Р., Нортон Д. [5, 6], Титов В. [7].

Постановка задачи. Промышленные предприятия являются основным звеном экономики на всех стадиях её развития. Именно здесь осуществляются процесс производства продукции, оказание услуг, решаются вопросы эффективного использования ресурсов. Этому способствует система эффективного управления. При этом система управления предприятием не может быть простой, т.к. по сложности она должна быть соизмерима с управляемой системой. Поэтому для того, чтобы поставить задачу совершенствования управления предприятием в некоторой её области, необходимо представить процессы, происходящие там, и систему управления предприятием в целом с учётом взаимодействия подсистем и выделения той задачи, которая будет исследована более подробно.

Изложение основного материала исследования. Операционная, инвестиционная и финансовая деятельность промышленного предприятия как объекта управления (управляемая система) направлена на достижение определённой цели. При этом цель рассматривается нами как системообразующий фактор, который определяет целостность экономических систем. Цель, представляя, с одной стороны, имманентную (внутреннюю) связь элементов в систему саму по себе (система тождественна своей цели путём сохранения своих свойств при различных внутренних и внешних изменениях), с другой стороны, определяет отношение к системе как внешних, так и внутренних факторов.

Финансово-экономическое положение большинства украинских предприятий всё ещё остаётся неустойчивым, а экономическая ситуация на некоторых из них продолжает ухудшаться. Поэтому механизм инновационного управления предприятием как совокупность его составляющих должен быть ориентирован на формирование конкурентных преимуществ на рынке, обеспечивающих максимизацию глобальной функции цели – рыночной стоимости предприятия. Насколько такие конкурентные преимущества будут достигаться, настолько будет улучшаться и экономическое положение субъекта хозяйствования. При этом будем исходить из того, что количественно стоимость предприятия на рынке можно оценить через показатель чистого дисконтированного дохода (ЧДД) [7]. Именно этот показатель лежит в основе доходного подхода при определении рыночной стоимости объектов (в том числе и бизнеса в целом) в теории оценочной деятельности.

Как известно, рыночная стоимость предприятия формируется на фондовом рынке, где учитываются как количественные финансово-экономические показатели его деятельности, так и качественные параметры, которые зачастую трудно формализовать. При этом следует также учитывать, что на этот процесс существенным образом влияют субъективные, спекулятивные факторы. Естественно, что очень сложно (а порой и невозможно) в количественную глобальную функцию цели заложить весь комплекс объективных и субъективных факторов. Как показано в работе [7], именно показатель ЧДД наиболее полно отражает количественно глобальную цель деятельности хозяйствующего субъекта на рынке.

Все происходящие на предприятии организационные, инновационные и финансовые процессы тесно взаимосвязаны. Эту взаимосвязь, а также согласование с протекающими процессами элементов системы управления предприятия, по нашему мнению, можно представить схематично (рис. 1).

Именно согласование этих процессов в единую модель обеспечивает построение эффективной системы управления.

В противном случае можно говорить только о системе планирования, которая не будет достаточно эффективной из-за отсутствия в ней обратных связей. Такое теоретико-методическое представление схемы-модели процессов деятельности предприятия и управления этой процессами с системных позиций. Как видно из представленного выше рисунка, процесс управления строится на основе информации о внешней среде (о микро – и макроокружении) и данных о деятельности и возможностях самого предприятия (внутренней среды).

Иногда этот процесс в общем виде понимается как процесс переработки информации, которая должна давать эффект для предприятия на основе оптимизации управленческих решений. Управление – это непрерывный процесс принятия решений на базе как прогнозных параметров, получаемых на основе плановых расчётов, так и показателей, отражающих обратные связи о ходе производства и реализации продукции, финансово-экономических результатах. Вырабатываемые при принятии решений управляющие параметры меняют основу расчётов прогнозов и текущий ход производства и реализации продукции. Этот процесс трудно разорвать, выделить его начало, отправную точку, с которой следовало бы начинать его описание. Однако, по нашему мнению, лучше представить начало его формирования с анализа окружающей среды, отражающей внешние факторы и их влияние на функционирование предприятия.

Анализ внешней среды на основе маркетинговых исследований позволяет наметить стратегическую зону хозяйствования, в которой предприятие может получить наибольшие конкурентные преимущества, использовать свои возможности и ресурсы с максимальной продуктивностью. При этом определяющим для функционирования хозяйствующего субъекта становится прогноз спроса на продукцию.

Анализ внутренней и внешней среды позволяет сформировать цели функционирования предприятия и на этой основе разработать стратегии их выполнения, а этапы реализации стратегий представить в виде программ долгосрочного развития.

Как показано на рис. 1, разработка нововведений, организационно-технических мероприятий, составляющих базу программ развития, осуществляется на основе технической подготовки производства, включающей технологическую подготовку и разработку технико-экономической документации. Техническая подготовка производства осуществляется не только для новой продукции и технологий, но и непрерывного процесса совершенствования продукции, организации производства и технологий. Только после такой проработки появляется нормативная база для финансово-экономического управления на предприятии.

Как известно, основой управления предприятием, целенаправленного функционирования и развития объекта управления является планирование. Несмотря на схожие подходы различных исследователей, как отечественных, так и зарубежных, к пониманию значимости в условиях рыночной экономики, однозначного определения данному термину нет. На вопрос «Что такое планирование?» - так и не было получено однозначного исчерпывающего ответа. Существование многообразных видов планирования мы связываем с многоуровневостью и многоаспектностью процесса управления. На практике предприятия чаще всего используют комбинации различных видов планирования.

Развитие потенциала предприятия, т. е. такой набор факторов функционирования, которые бы позволили ему занять желаемое место на рынке, определяет стратегическое планирование. В современной теории планирования долгосрочное планирование часто приравнивается к стратегическому. Но считаем необходимым подчеркнуть, что фактически долгосрочное планирование может и не быть стратегическим, а просто экстраполировать тенденции прошлого на перспективу.

Стратегическое планирование позволяет дать прогнозную оценку эффективности работы предприятия в выбранной зоне стратегического хозяйствования, программ развития, инвестиционных проектов. Многовариантные расчёты позволяют дополнить анализ новой информацией, что может привести к изменению цели, программ и др. Стратегическое планирование, базируясь на маркетинговых исследованиях внешней среды, внутренних возможностях, учитывает развитие организационных структур предприятия, возможности финансирования, обеспечивает управляющими параметрами среднесрочное и краткосрочное планирование.

Проблемы стратегического планирования заключаются не только в том, чтобы разработать стратегии развития предприятия, но и в выделении приоритетных стратегий его деятельности, ведущих к обеспечению конкурентных преимуществ на рынке, оценке эффективности стратегий, источников обеспечения ресурсами. Учитывая дефицитность ресурсов, особенно финансовых, возникает проблема обеспечения возможности их получения и распределения между стратегическими проектами. Всё это приводит к возникновению методологической проблемы организации стратегического планирования реализации нововведений по достижению конкурентных преимуществ предприятия. При этом трудности связаны с тем, что из-за дефицитности ресурсов, наличия множества ограничений и целей возникает достаточно сложная многокритериальная задача прогнозирования деятельности и развития предприятия на основе реализации стратегий.

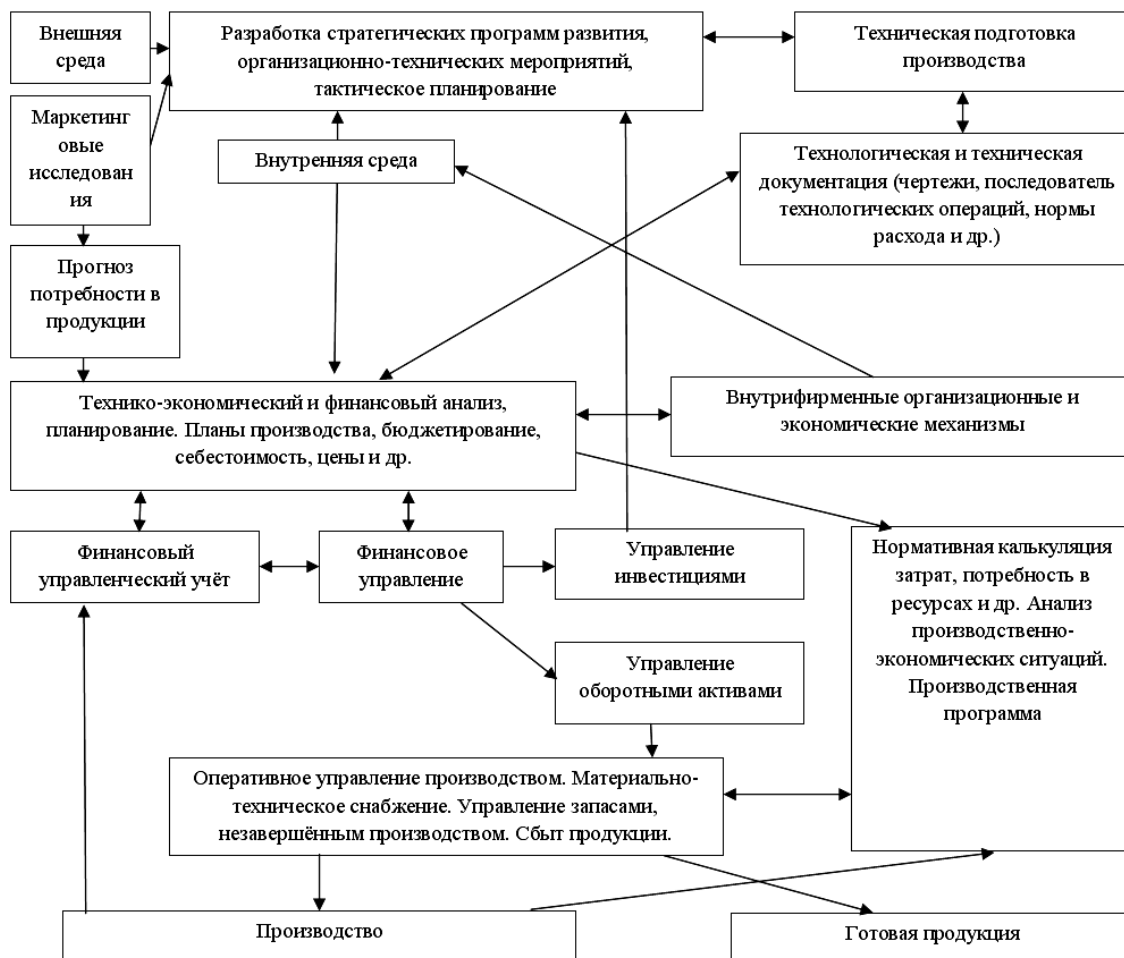


Рис. 1. Упрощённая схема деятельности и процесса управления предприятием

С такой сложной задачей стратегическое планирование не справляется, поэтому на предприятии должно иметь место стратегическое управление, представляющее собой систему целенаправленных действий, обеспечивающих долгосрочное повышение эффективности деятельности предприятия не только с помощью стратегических управленческих решений, но и текущих решений по быстрому реагированию на изменения внешней среды.

Таким образом, на верхнем уровне управления предприятием осуществляется процесс прогнозирования влияния на его деятельность совершенствования выпускаемой продукции, технологий, организации производства, управления и труда на основе требований рынка и тенденций развития научно-технического прогресса. Данный уровень управления должен обеспечить предприятие прогнозом его развития на длительную перспективу.

Очень важно, чтобы формирование программы мероприятий развития предприятия не просто предвзяла постановка цели (и подцелей) достижения, но и также обеспечивалась увязка формулировки целей с показателями их количественной оценки. Это один из важнейших методологических подходов в системе управления предприятием [7], который упрощает последующие шаги стратегического планирования и управления. В противном случае для приближения к цели трудно будет разработать стратегию её достижения и оценить степень реализации такой цели. В ходе реализации стратегий к формированию целей развития предприятия можно вернуться неоднократно. При этом если цель сформулирована и дана её количественная оценка, то в расчётах бизнес-плана достаточно зафиксировать нижнюю оценку такой цели в виде ограничения по выполнению соответствующего критериального количественного показателя.

В этой связи необходимо отметить, что в настоящее время ведутся интенсивные исследования в области формирования системы взаимосвязанных результативных и факторных показателей, всесторонне характеризующих различные аспекты деятельности предприятия. В частности, в мировой практике получила распространение управленческая технология под названием система сбалансированных показателей (ССП) (Balanced Scorecard (BSC)) [5, 6, 8]. Она разработана на основе исследования, проведенного в 1990 году профессорами Гарвардской школы экономики Д. Нортон и Р. Капланом. Результатом данного исследования явился вывод авторов, что система технико-экономических и финансовых показателей не даёт должной информации для эффективного управления деятельностью предприятия. При этом они полагают, что кроме количественных должны использоваться и показатели нефинансового характера. Основной упор в СПП по-прежнему делается на оценку достигнутых фирмой

финансовых результатов, которая дополняется нефинансовыми показателями деятельности непосредственных исполнителей. ССП оценивает работу предприятия на основе четырёх направлений его деятельности: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и карьерный рост.

ССП представляется авторами как стратегическая система действий, построенная на основе стратегических карт. Говоря о системе сбалансированных показателей, авторы подразумевали новый качественный их состав, в котором количественное согласование должно осуществляться на основе действующих систем управления. Стратегические карты рассматриваются как инструменты управленческого контроля. Основной недостаток системы – отсутствие в ней механизма, модели, увязывающей все эти показатели в систему. Наличие недостатков в своей теории признают и сами авторы, указывая, что в ней нет критически важного компонента, а именно – средств оценки.

Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что объективно существует проблема разработки согласованной системы управления корпорацией. При этом речь идёт о согласовании не только решения функциональных задач, но и используемых при этом показателей. Выход из этой сложнейшей ситуации видится нам в использовании экономико-математических моделей, имитирующих процесс функционирования и развития корпорации [7] и оптимизирующих целевой показатель деятельности. Модели позволяют осуществлять согласование наиболее важных задач и показателей с ориентацией на критерий оптимизации. Конечно, при использовании моделирования возникает проблема качества модели, её простоты и реальности, адекватности протекающим процессам. Ведь слишком упрощённая модель не позволит ответить на поставленные вопросы, а построено по различным причинам. Однако отечественные и зарубежный опыт разработки и практического применения различных моделей, направленных на поддержку процесса принятия и реализации управленческих решений, свидетельствует о том, что они могут обеспечить выполнение конкретных задач корпоративного управления [2, 4].

Возвращаясь к проблеме согласования различных элементов в системе управления предприятием, отметим, что и в рамках тактического планирования необходимо решить целый комплекс задач. Как показано на рис. 1, следует проводить технико-экономический и финансовый анализ функционирования решений, так и для обоснования выбора долгосрочных стратегий. Для формирования целей предприятия (кроме основной, которая определяет весь процесс принятия решений) и стратегий их реализации необходима, как уже отмечалось, информация о внутренних возможностях предприятия.

В этой связи роль экономического анализа, который выступает как средство оценки имеющегося потенциала предприятия и одновременно как инструмент обратной связи в системе управления предприятиями.

На основании перспективных прогнозных планов и текущей ситуации формируется годовой план деятельности, проводится оперативное планирование прибыли (бюджетирование) по кварталам и месяцам года, осуществляется оперативное принятие решений (на базе оперативного технико-экономического и финансово анализа, учёта). Формирование оперативных планов производства, бюджетирование, контроль за издержками, оперативное управление финансами, их консолидация позволяют не только владеть экономической ситуацией на предприятии, но и находить в любой момент времени решения, способствующие повышению эффективности его деятельности. Бюджетирование как процесс планирования прибыли (основного источника инвестиций для развития предприятия) и в целом финансовых потоком должно быть реализовано на всех этапах планирования.

Наряду с внешними механизмами, регулирующими процесс разработки и реализации управленческих решений, на эффективность системы управления влияют также внутренние организационные, экономические механизмы (экономическая стимуляция создания и других нововведений, предпринимательства). Как показано рис. 1, внутрифирменные механизмы нацелены на формирование эффективных стратегических планов (на основе нововведений) и их реализацию. Создание и реализация такого внутрифирменного механизма экономического стимулирования входит в систему управления предприятием.

В конечном счёте, вся система управления предприятием направлена на повышение эффективности производства и реализации продукции. При этом без процесса реализации продукции (работ, услуг) любая организация производства не обеспечит достижения конечного результата. Таким образом, мы полагаем, что основной в системе управления предприятием должна являться система оперативного управления производством, ориентированная на спрос. При этом характер спроса на продукцию, длительность цикла её производства и реализации, используемые методы формирования запасов существенным образом сказываются на функционировании системы оперативного управления производством, управлении оборотными активами и финансами в целом.

Должная организация внутрифирменного управления деятельностью предприятия строится на использовании долгосрочного стратегического управления и согласовании перспективных и текущих планов, на формировании бюджетов прибыли и финансирования развития предприятия на основе реализации инвестиционных проектов и других нововведений. Сложным моментом во внутрифирменном управлении становится создание механизмов экономического стимулирования работы подразделений предприятия и разработки нововведений [7], системы согласования управления оборотными активами и производством [1]. Внутрифирменное планирование и управление позволяют решить ряд важных задач, обеспечивающих эффективное, устойчивое функционирование как отдельных бизнес-процессов, так и всего хозяйствующего субъекта.

Как уже отмечалось, основной формирования стратегий является разработка нововведений. Именно поэтому важной составляющей процесса управления предприятием становится стратегическое, инновационное предпринимательство.

Стратегическое, инновационное предпринимательство основано на децентрализации в управлении, что несколько усложняет управление, что несколько усложняет управление, но способствует повышению эффективности производства за счёт вовлечения в процесс принятия решений коллектива предприятий (руководителей этих фирм), входящих в корпорацию, и разделения между ними ответственности за конечные результаты. На уровне предприятий центры такой деятельности могут быть перенесены в их подразделения. Перемещение центров ответственности в фирмы корпорации усиливает мотивацию коллективов фирм к повышению эффективности их деятельности. Стратегическое же планирование (управление), учитывающее реализацию инвестиционных проектов и других нововведений, координирует деятельность всей компании, «создаёт» системный эффект. Однако одной такой координации недостаточно для успешного функционирования компании. Необходимо также организовать экономическое взаимодействие фирм корпорации, чтобы их деятельность была направлена на достижение конкурентных преимуществ компании (на основе реализации запланированных стратегий) в целом и входящих в неё фирм. Получение системного эффекта и распределение его по фирмам на основе баланса их экономических интересов является только частью такого механизма взаимодействия. Необходимо подключить к этому процессу предпринимательские интересы фирм.

Не вызывает сомнения, что ответственность за результаты работы каждого структурного подразделения предприятия (корпорации) предполагает выделение этих подразделений в центры прибыли. Ответственность за прибыль будет обеспечивать достижение конкурентных преимуществ компании в целом не только в текущий момент времени, но и в будущем, если речь идёт о максимизации прибыли за счёт инвестиций, предусмотренных стратегическим планом развития корпорации. Следовательно, возникает проблема увязки предпринимательской инициативы фирм корпорации с долгосрочным, стратегическим управлением, предпринимательством.

Именно в связи с этим мы полагаем, что построение эффективного механизма такой увязки предполагает придание предпринимательским подразделениям компании статуса центров прибыли, которые в своей деятельности руководствовались бы стратегическими планами компании, преследуя и свои предпринимательские цели. Ответственность за прибыль ставит перед такими фирмами корпорации достаточно сложные организационно-экономические задачи, решение которых упрощается, если соответствующий уровень управления обеспечивает должную организационно-экономическую и финансовую связность (системность), т. е. координацию.

Таким образом, без совершенствования системы управления предприятием, его организационных структур не может быть и повышения эффективности производства. Главной же задачей, связанной с созданием эффективной системы управления предприятием, являются формирование, поиск новых стратегических направлений деятельности, обеспеченных конкурентными преимуществами, и разработка нововведений, на основе которых осуществляется реализации этих стратегий. При этом речь идёт не просто о нововведениях, а об эффективных организационно-экономических мероприятиях, инвестиционных проектах, включающих: разработку новой продукции, имеющей такие потребительские свойства, которые обеспечивают не только спрос на неё, но и высокую рентабельность продаж из-за значительной доли добавленной стоимости в цене; технологические решения, существенно снижающие затраты на производство; эффективные методы технико-экономического и финансового управления, структурной реорганизации, дающие значительный экономический эффект.

Необходимо отметить, что мы имеем в виду не только внутренние нововведения на предприятии, но и изменения элементов внешней среды, регулирующих экономические процессы на микроуровне.

Другой сложнейшей задачей, которую необходимо решить при совершенствовании системы управления, на наш взгляд, является прогнозирование влияния нововведений, предлагаемых новых механизмов на результаты деятельности предприятий и корпорации в целом. Локальный прогноз действия того или иного мероприятия на результаты деятельности предприятия не всегда является достаточным и обоснованным. Примером такого локального решения может служить оценка эффективности инвестиционного проекта, рассчитанная по существующим методикам. Для уточнения таких оценок необходимо иметь системное представление об одновременном влиянии комплекса мер на эффективность деятельности предприятия, на степень достижения целей его развития. Для решения подобной задачи необходимо располагать модельную функционирования предприятия, корпорации, желательна оптимизационной, позволяющей не только осуществлять прогноз деятельности корпорации, но и проводить анализ ситуаций, оценивать эффективность нововведений с системных позиций, а главное – способствовать решению другой основной задачи: обоснованию источников финансирования реализации нововведений и, следовательно, стратегий.

Моделирование позволяет повысить точность оценок эффективности нововведений, тем самым способствуя усилению привлекательности проектов у инвесторов. Кроме этого, моделирование может одновременно учесть и ряд других аспектов деятельности предприятий корпорации: ассортиментную и ценовую политику; использование лизинговых схем; управление оборотными активами; политику привлечения заёмных средств и др. При этом эффект от использования системных расчётов несравним с тем, который может быть получен при решении локальных управленческих задач.

Общие выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, системное представление концептуальной модели управления корпорацией позволило нам установить, что построение эффективной системы управления, обеспечивающей максимизацию стоимости хозяйствующего субъекта на рынке, невозможно без: обоснования основной цели корпорации и системы подцелей, направленных на достижение её конкурентных преимуществ и выраженных количественно; системного согласования показателей, отражающих функционирование и развитие предприятия; выбора направлений деятельности корпорации, обладающих конкурентными преимуществами, на основе анализа внутренних возможностей, внешней среды и др.; разработки изменений, связанных с организационными структурами; организации стратегического управления, основанного на маркетинговых исследованиях, использовании механизмов экономической мотивации инновационной и производственной деятельности, ответственности, подразделений предприятия, фирм корпорации за конечные результаты; согласования предпринимательской инициативы фирм корпорации (подразделений предприятия) с долгосрочным инновационным управлением; оценки экономической эффективности реализации стратегических решений, представленных в виде нововведений, с точки зрения функционирования всей корпорации и функции цели её развития; организации многовариантных расчётов бюджетирования, обоснования источников финансирования реализации стратегий, ассортиментной и ценовой политики, политики управления оборотными средствами и привлечения заёмных средств; системного согласования управления оборотным капиталом и производством, обеспечивающего эффективное функционирование предприятия с точки зрения как достижения основной цели его деятельности, так и обеспечения реализации продукции в соответствии со спросом на неё.

Источники и литература:

1. Асканова О. В. Управление оборотным капиталом в условиях ФПГ : теория и опыт ФПГ «Сибгагромаш» / О. В. Асканова, О. П. Осадчая. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2003. – 200 с. – (Управление корпорацией).
2. Захарченко В. И. Эффективность использования финансов менеджмента на предприятии / В. И. Захарченко // Ринкова економіка. – 2007. – № 10. – Вип. 16. – С. 40-48.
3. Захарченко В. Взаимодействие систем финансового, управленческого и налогового учёта / В. Захарченко // Ринкова економіка. – 2008. – № 11. – Вип. 22. – С. 5-11.
4. Захарченко В. Организационные изменения в украинском бизнесе и новая экономика / В. Захарченко // Ринкова економіка. – 2009. – № 12. – Вип. 28. – С. 6-16.
5. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.
6. Каплан Р. С. Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.
7. Касаткина Е. В. Оптимизация управления реализацией инвестиционных проектов на промышленном предприятии / Е. В. Касаткина, В. В. Титов // Региональная политика развития предпринимательства и промышленности / под ред. В. В. Титова, В. Д. Марковой. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2007. – С. 55-62.
8. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер. – М. : Изд-кий дом «Вильямс», 2003. – 304 с.

Бансва І.О.

УДК 658+334.7

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ РИНКУ

Постановка проблеми. У ході розвитку ринкових відносин в Україні об'єктивно позначилася потреба у формуванні нових структур і механізмів управління підприємствами. Більшість вітчизняних підприємств, що мали налагоджену систему виробничо-господарської діяльності виявилися нездатні адекватно й усвідомлено реагувати на постійно змінні умови зовнішнього середовища в силу нерозвиненості ринкових інструментів гнучкого, адаптивного управління. Наявність економічних проблем господарювання є наслідком кризового стану сільськогосподарських підприємств. Відсутність нових концептуальних розробок і теоретико-методологічних положень щодо вирішення проблем адаптації сільськогосподарських підприємств до умов тривалої інституціональної нестабільності зумовлює необхідність і актуальність системного дослідження даної проблеми.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні й практичні питання функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах трансформаційної економіки розкриті й обґрунтовані в наукових працях В. Амбросова, В. Андрійчука, А. Васильєва, В. Власюка, Т. Гринька, М. Дем'яненко, Ю. Іванова, В. Кириленка, Л. Костирка, О. Крисального, М. Маліка, В. Мірошника, В. Месель-Веселяка, Т. Мостенської, О. Нечипоренка, О. Онищенко, В. Опаріна, Ю. Полтавського, В. Реутова, В. Федосова, О. Шпичака, М. Янків, Ю. Яценка та ін. Аспекти адаптації сільськогосподарських підприємств в умовах ринку представлені в наукових публікаціях А. Алексєєвої, С. Бабенка, С. Виноградського, В. Вітвіцького, Ю. Губені, В. Денисова, С. Єрохіна, В. Зіновчука, М. Калінчика, П. Канінського, А. Касич, Ю.