

УДК 330.16

І. М. Павленко, канд. екон. наук, доц.,
кафедра кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА КРІЗЬ ПРИЗМУ МОДЕЛІ «СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНОЇ» ЛЮДИНИ

В статті розглянуто проблему розвитку підприємництва на Україні на основі аналізу мотивів поведінки індивіда на ринку праці з точки зору вибору ним статусу зайнятості. В роботі здійснено спробу поєднання економічних, соціальних і психологічних підходів до аналізу поведінки людини, яка виступила підставою для обґрунтування критеріїв вибору індивідом виду трудової діяльності та виведення функції задоволення від обраного роду занять.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: чиста очікувана корисність, потреба, мотив, раціональність, ринок праці, найманий працівник, підприємець.

Розвиток підприємництва як складова ефективного функціонування ринкової економіки залишається для України «вузьким» місцем. Між тим на стимулювання малого бізнесу останні роки було спрямовано ряд програм: БІЗПРО (Девелопмент Ессошіейтс), Ініціатива сприяння кредитування (Прагма), Інвестиційні та кредитні ресурси для розвитку бізнесу (Вестерн Ен-Ай-Ес Ентерпрайз), Вступ до СОТ (Ей-Бі-Ті Ессошіейтс), Кредитування сільськогосподарського виробництва у сільській місцевості (АКБ «Надра»). Не зважаючи на заходи з поліпшення підприємницького клімату, які виражались у визначенні і скасуванні непотрібних нормативних актів, полегшенні доступу підприємців до фінансових ресурсів, наданні технічної допомоги у вдосконаленні навичок підприємців та ін., що зокрема на практиці відобразилось у змінюванні таких кількісних показників за 2004—2007 рр., як зниження вартості реєстрації підприємства приблизно на 17 %, зниження кількості днів для початку діяльності нового підприємства на 6 днів, незначне та нестабільне зниження індексу економічної свободи з 3,9 до 3,3 (максимальне значення — 5), кількість малих підприємств в Україні та їхній внесок у створення ВВП залишається дуже низьким у порівнянні з даними по країнам з розвинутою економікою (за різними даними українських дослідницьких організацій, і Держкомстату — від 10 до 20 % у ВВП на відміну від 55—75 % ВВП у країнах з розвинутою економікою) [1]. Відповідно стан розвитку підприємництва в Україні привертає багато уваги з боку фахівців і науковців. Переважно основними причинами, що впливають на розвиток малого та середнього бізнесу, вважаються: доступність фінансових ресурсів, запровадження системи спрощеного оподаткування, вдосконалення законодавчої та нормативної бази, розбудова інфраструктури підтримки малого підприємництва [2—6]. Також відмічається наявність неконкурентних дій держави наряду з політикою підтримки бізнесу [5—7]. Однак, з нашої точки зору, визначення причин відповідної ситуації з розвитком українського підприємництва та напрямків удосконалення у визначеній сфері повинні базуватись на дослідженні стимулів підприємців і співвіднесенні ринкової ситуації в Україні з впливом на них, а не тільки на інтерпретації даних соціологічних досліджень і аналізі державних заходів, що обумовило актуальність подальших досліджень у зазначеній області.

Насамперед, розвиток підприємництва в економіці, на нашу думку, базується на виборі індивіда на ринку праці відносно ролі підприємця чи найманого працівника. Критерієм вибору індивіда в економічній теорії виступає корисність, яку він отримує при здійсненні дій. Тому аналіз розвитку малого та середнього бізнесу необхідно здійснювати через дослідження факторів, що впливають на корисність індивіда при виборі ним виду трудової діяльності. Отже, метою статті виступає аналіз і

обґрунтування факторів, що впливають на вибір індивіда при визначенні ним свого статусу зайнятості на ринку праці. При здійсненні дослідження були використані методи формальної і діалектичної логіки та системний підхід.

Дослідження поведінки індивіда здійснюється не тільки в економічній теорії, але й у соціології та психології, однак переважно з точки зору аналізу вибору індивіда в якості споживача на ринку кінцевих благ. Керуючись системним підходом та вважаючи поведінку людини підпорядкованій одним и тим же фундаментальним принципам, проаналізуємо з ціллю трактовки вибору індивідом виду трудової діяльності в узагальненому вигляді існуючі підходи до інтерпретації поведінки індивіда як споживача.

Сучасні підходи до аналізу економічної поведінки індивіда трактують його дії з точки зору моделей «економічної», «соціальної» та «психологічної» людини.

Вихідною точкою аналізу поведінки індивіда виступають його потреби. Зважаючи на те, що цивілізація людства базується на економічних відносинах, значна частина потреб індивіда може бути задоволена через економічний обмін, що потребує від нього участі у суспільному виробництві продуктів, а наділення грошей такими функціями, як загальний еквівалент, міра вартості, засіб платежу, — необхідність отримання грошового доходу. Тому згідно моделі «економічної людини» через обмеженість доходу індивід прагне розпорядитись ним таким чином, щоб отримати найбільшу корисність. «Економічна людина» характеризується такими рисами, як: уміння чітко формулювати свої цілі, визначати їх пріоритетність за значимістю та послідовно добиватися виконання, повне усвідомлення власних уподобань і розуміння структури проблем, які виникають, та автономність у прийнятті рішень (незалежний вибір від вибору інших людей).

Однак людина — біосоціальна істота. А за твердженням соціологів людина взагалі у світ приходить біологічною істотою лише із задатками людини, тобто є «кандидатом у людину», а тільки у суспільстві та завдяки ньому перетворюється на людину. Поведінка індивіда, за визначенням Веблена [8], керується уродженими інстинктами та підпадає під вплив суспільних інститутів і не може вважатись раціональною. Людина, знаючи, що її становище залежить від оцінювання її іншими людьми, у своєму виборі невільна та діє з оглядкою на смаки та поведінку інших людей. Відповідно поведінка індивіда виступає функцією від поведінки інших членів суспільства. Отже, на відміну від економічної моделі індивіда, соціальна модель описує залежність економічної поведінки людини від поведінки інших, що виражається в ефекті приєднання до більшості, ефекті сноба, ефекті Веблена, впливі відносного доходу (відношення власного доходу до доходу інших індивідів). У результаті впливу соціуму через загальноприйнятий культурний аспект і його особливі сталі прояви у соціальних групах (стратифікацію) поведінка індивіда носить символічний характер, коли різні аспекти його життя, як то одяг, речі, міміка, жести тощо, характеризують його соціальне положення (концепція постмодернізму ХХ ст.) [9, 10].

Співвідношення понять «особистість» і «соціум» у психології та соціології переноситься в економічну практику. Особистість—динамічна організація тих психофізіологічних систем усередині індивідуума, які визначають характерну для нього поведінку й мислення [11, 12]. Особистісні прояви — це індивідуальні прояви людини, що вирізняють її з поміж інших. У той же час процес становлення особистості нерозривно пов'язаний із соціалізацією. Ця єдність і протидія індивідуального та загального позначається на поведінці людини. Люди знаходяться під впливом зовнішнього середовища, але в той же час самі обирають способи дій. Людина одночасно і реагує на ситуації, і активно створює, впливаючи на них. Люди відбирають ситуації, і формуються під їхнім впливом; вони впливають на поведінку інших людей і формуються під впливом їхньої поведінки. Інтерпретуючи Г. Зімеля [13], поведінку індивіда можна вважати способом досягнення рівноваги між суспільними та індивідуальними імпульсами, коли відбувається адаптація суспільних форм

поведінки у відповідності до індивідуальних уподобань. Особистісно-психологічні аспекти поведінки індивіда проявляються в його діях, що кояться під впливом підсвідомості та емоцій, що також характеризується як нераціональність.

Не зважаючи на критику раціональності поведінки індивіда цей підхід не був відкинтий. Принцип раціональності був трансформований Г. Саймоном [14], який припустив, що люди не діють раціонально, а намагаються діяти раціонально, що відбувається внаслідок наявності когнітивних здібностей, що необхідні для аналізу, в обмеженому вигляді. Тому на практиці люди використовують часто рутини (стереотип поведінки, найбільш адекватний обставинам, звичка; виступає продуктом навчання та відбору) в якості механізму дій у подібних ситуаціях, а максимізація корисності відбувається з урахуванням витрат, пов'язаних з оптимізацією прийняття рішення (час на прийняття рішень).

У повсякденній практиці індивід часто приймає рішення в стані невизначеності. Тому Коммонс і Коуз наряду з іншими факторами запропонували враховувати вплив неповноти інформації на дії індивіда [15, 16]. Відсутність необхідної інформації для аналізу співвідношення зусиль з вигодою, за їхніми висновками, приводить до того, що індивід користується набором евристик у своїй діяльності (метод проб і помилок, блукання по лабіринту), відступаючи від принципу раціональності.

Дослідження Тверські та Канемана [17] підтвердили, що індивіди у прийнятті рішень керуються аналогією та репрезентативністю. Їхні експерименти показали, що поведінка людей не завжди продиктована тверезим розумом, а інстинктами, емоціями чи тим, що прийнято називати інтуїцією (необґрунтованими висновками). Хоча люди і вміють диференціювати та оперувати котангенсами, в житті схильні тільки складати та віднімати і звичайно не застосовують більше дій, ніж множення-ділення, а колишні відмінники в школі — часто в житті невдахи. Визнанням економістами критики щодо раціональності дій індивідів можна вважати присудження Нобелівської премії з економіки Р. Канеману у 2002 р.

Відповідно, поведінка індивіда в економіці описується наступними тезами:

1. поведінка людини в економічному середовищі обумовлюється особистісно-психологічними, соціокультурними та економічними факторами;

2. прийняття рішень індивіда часто носить ірраціональний характер.

3. нашої точки зору залучення соціокультурних і особистісно-психологічних факторів у модель економічної поведінки індивіда відповідає принципам системного підходу та дозволяє більш багатогранно та об'єктивно проаналізувати принципи прийняття рішень, описати механізм поведінки. Однак розгляд дій індивіда як переважно нераціональних не відповідає дійсності. Поняття раціональності передбачає таку активність людини, що відповідає концепції ефективності — намагання досягти результат найменшими зусиллями чи від здійснених зусиль отримати максимальний результат. Відповідно раціональний суб'єкт ніколи не обере альтернативу X , якщо в той же самий час йому доступна альтернатива Y , яка, з його точки зору, краща за X . Проаналізуємо відповідність дій індивіда, які інтерпретуються як ірраціональні, визначеному критерію:

1. Прийняття рішень індивідом з оглядом на його соціальне оточення. Такий підхід до прийняття рішень співвідноситься з принципом функціонування відкритої системи, коли система повинна враховувати вплив зовнішнього оточення, адаптуючись до змін. Відповідно індивід, функціонуючи в соціумі, не може ефективно реалізувати власні інтереси, більшість яких пов'язана з діями інших індивідів, і його поведінка виступає раціональною з точки зору дій відкритої системи.

2. Протилежне бажання індивіда не злитись з оточенням відповідає як принципу атомістичності, що лежить в основі концепції «ефективність», так і еволюційній теорії менеджменту, згідно якої належність до популяції відображається подібністю структур, схожим походженням, складом, однак існування у окремих особин набору відмітних ознак виступає базовим матеріалом для еволюції.

Знайти співвідношення між спільністю ознак (виживання популяції в цілому) і індивідуальністю (виживання окремих особин в ході відбору) — умова ефективного розвитку.

3. Символьна поведінка індивіда та наділення крім функціонального контексту символьним речей, по-перше, характеризує образне сприйняття людини, природно їй властиве, як і фантазії, мрії тощо, по-друге, було характерним людині з давніх часів, а не сформоване у ХХ ст. — «зустрічають за одягом...», по-третє, відповідне сприйняття можна вважати нераціональним для одного індивіда, а не коли це властиво соціуму.

4. Емоції — форма відображення живим організмом об'єктивної реальності у вигляді переживань. Якщо поведінка індивіда під впливом емоцій приводить до підняття у нього настрою, чи відновлює стан його психологічної рівноваги, то результат можна інтерпретувати як отримання вигоди. Крім того, відсутність патерналізму та дотримання принципу індивідуалізму лежить в основі розгляду потреб і бажань індивіда.

5. Використання рутин і евристик виступає раціональною дією в умовах невизначеності. Неповнота інформації може бути усунена через додаткове її придбання, що виражається у додаткових витратах. Для одного індивіда придбання інформації буде настільки дорогим, що співвідносячи вигоди та витрати, раціональною буде як раз відмова від додаткової інформації.

6. Інстинктивні дії не відносяться до ірраціональних, бо: спадковість виступає передумовою усієї людської поведінки; здоровий розум і здоровий імпульс (у здоровій людини вони не суперечать один одному) спрямовані на досягнення однієї ж цілі — виживання, а згідно закону самозбереження кожна система намагається зберегти себе, застосовуючи увесь свій потенціал.

Взагалі, поняття раціональності, починаючи з Древньої Греції, трансформуються, наповнюючись новим смислом, критеріями. Часто раціональність пов'язують з логікою, але ці поняття не тотожні. Логічна поведінка базується на безумовному рефлексі, звичці й умовному рефлексі та передбачає: розпізнання явищ, їх запам'ятовування та адаптацію до них, встановлення стійких взаємозв'язків між подіями [18—20]. А раціональність — не тільки ефективність, логічність, але і гармонія, системність, тобто розуміння смислового зв'язку не тільки людських дій і душевних поривів, але і явищ природи, узятих у їхній цілісності, в їхньому живому зв'язку [21—23]. Відповідно до нераціональних дій у контексті цього дослідження, на нашу думку, можна віднести дії індивідів, що ведуть до їх знищення (руйнування системи). Сприйняття відсутності у людей (крім поодиноких випадків) таких здібностей, як миттєве здійснення математичних операцій у розумі як ознаки їхньої нераціональності, з нашої точки зору, виступає приписуванням окремим особинам ознак, які не характерні для популяції. Інший прояв означеної трактовки нераціональності у вигляді заперечення залежності між рівнем знань (яке визначається як бали оцінювання) і місцем індивіда у суспільстві усувається необхідністю розрізняти поняття «знати» і «розуміти».

Таким чином, проведений аналіз поведінки індивіда дозволяє обґрунтувати критерії вибору ним виду трудової діяльності:

1. Вплив економічного фактору на поведінку індивіда відбувається через показник — доход (*I-income*). При цьому при збільшенні величини реального доходу збільшується задоволення індивіда, бо більший рівень реального доходу дозволяє досягнути більшого рівня корисності у споживанні, коли відбувається не тільки збільшення споживання благ через їхні функціональні властивості для задоволення фізіологічних потреб і потреб у безпеці, але перехід до споживання благ із символьним контекстом, яке одночасно впливає на досягнення інших потреб.

2. Вплив соціокультурного фактору відбивається через формування відношення до ролей підприємця та найманого працівника, що співвідноситься з відповідним

соціальним статусом (рівнем ієрархії) у суспільстві. Чим більшу соціальну значимість (O — соціальний статус (ordinance)) буде відчувати індивід, тим більше задоволення отримуватиме.

3. Вплив особистісно-індивідуального фактору проявляється у виборі виду діяльності індивідом згідно своїх здібностей і рис характеру. Так, роль підприємця вимагає ризикованості, наполегливості, гнучкості тощо. Результатом індивідуалізації вибору є можливість самореалізації індивіда, що також відбивається в отриманні ним задоволення (Sa — самоактуалізація (self-actualization)). Серед індивідуальних схильностей окремо необхідно відзначити відношення до ризику. Враховуючи те, що кожна система намагається в своєму розвитку дотримуватись принципу стабілізації, ризик виступає дестабілізуючим фактором, який вона намагається зменшити (ліквідувати). Відповідно більшість людей у будь-якому соціумі характеризується негативним відношенням до ризику.

Отже, врахувавши витрати, необхідні для здійснення діяльності (як матеріальні, так і нематеріальні), функцію чистого очікуваного задоволення (NEU) від вибору виду діяльності можна надати у вигляді суми функції задоволення від рівнів очікуваного доходу, статусу у суспільстві та самореалізації ($U(I, p, O, Sa)$) та функції задоволення від витрат (зусиль — $U(C)$), пов'язаних з вибором діяльності (витрати — антиблаго, тому функція буде від'ємною):

$$NEU = U(I, p, O, Sa) + U(C).$$

Згідно наведеної залежності формування задоволення індивіда на ринку праці від здійснення ним різного роду занять можна визначити два варіанти, коли індивід надасть перевагу найманій праці:

1. Чиста очікувана корисність від діяльності в ролі найманого працівника дорівнює чистій очікуваній корисності від підприємницької діяльності. Зважаючи на те, що отримання доходу у підприємництві характеризується більшим ризиком, ніж при наймі на роботу, то більшість індивідів, які неохочі до ризику, нададуть перевагу найманій праці. Тобто, чи в Україні на відміну від інших країн більша кількість індивідів характеризується неохочістю до ризику, чи в Україні спостерігається негативне відношення до підприємництва, чи абсолютно неефективне ведення бізнесової діяльності. Зважаючи на те, що статистичний розподіл індивідів за схильністю до ризику приблизно однаковий у кожній країні, а доходи від найманої праці залежать від доходів у підприємницькій діяльності, такий варіант розвитку подій — неможливий.

2. Чиста очікувана корисність від діяльності в ролі найманого працівника більша за чисту очікувану корисність від підприємницької діяльності. Здійснення підприємництва вимагає більше витрат, але приносить більший дохід індивіду. В Україні, як і в країнах з розвинутою економікою, загалом спостерігається перевищення середнього доходу від діяльності в сфері малого бізнесу над середніми доходами від найманої праці. В розвинутих країнах існує підтримка малого бізнесу у вигляді спрощеного оподаткування, надання консультацій, спрощеної процедури оформлення, що спонукає займатись підприємництвом не тільки індивідів-підприємців за покликанням, чи схильних до ризику. В Україні проводиться аналогічна підтримка розвитку підприємництва. Крім того, незважаючи на неоднозначне відношення до підприємництва в Україні, коли одночасно з підприємництвом пов'язується розвиток країни і відтворюється щодо нього радянські стереотипи про власність і соціальну справедливість, більшість українців чи самі хочуть відкрити власну справу (40 %), чи пов'язують майбутнє нащадків з бізнесом [24]. Тому підприємницька діяльність у сприйнятті українців відповідає більшому соціальному статусу. Згідно перелічених умов, на ринку теоретично існують умови для стимулювання розвитку підприємництва. Розбіжність, що виникає на практиці, можна пояснити тим, що ризик підприємницької діяльності необхідно розглядати не тільки як ризик, пов'язаний з ринковою діяльністю, але і політичний ризик, що виникає

при встановленні адміністративних бар'єрів в економіці та політичній моделі бюрократії, що орієнтована на отримання ренти. При встановленні обмежень владою та згоді представників бізнесу сплачувати ренту в економіці формується «клієнтізм» — клієнтські відносини між владою і бізнесом, що породжує обмеження конкуренції. Розвитком ситуації є поєднання влади та бізнесу в одних особах з ціллю лобіювання власних інтересів. У таких умовах на ринку функціонують великі компанії, для яких вигода від обмеження конкуренції переважає над витратами на виплату частки ренти. Чиста очікувана вигода для малого та середнього підприємництва буде низькою, не виступаючи стимулом для діяльності.

Підсумовуючи результати дослідження, можна зазначити, що аналіз розвитку підприємництва через дослідження реалізації стимулів індивідів дозволяє чітко визначити критичний показник і сформулювати напрямки реформування у відповідності до конкретної ситуації. Наведений підхід до аналізу поведінки індивіда на ринку праці при визначенні роду занять може бути надалі конкретизований на практиці, наприклад, за допомогою показників кореляції, а також актуальним буде формування на його базі моделі поведінки індивіда при виборі статусу зайнятості.

Література

1. Розвиток підприємництва: ukraine.usaid.gov/ukr/lib/Fact_sheets/business_ukr.pdf
2. Герасимчук В. І., Мірошніченко О. В., Онікієнко В. В. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку: За ред. В. В. Онікієнка. — К.: УІСД, 2002. — 116 с.
3. Комих Н. Г. Соціокультурні особливості становлення підприємництва в сучасній Україні//Проблеми розвитку соціологічної теорії.. Збірник наукових матеріалів. Вип.4. — К.: Інститут соціології НАНУ, 2004. — С. 211—214.
4. Покатаєва О. В. Мотиви підприємницької діяльності // Держава і регіони: Серія ЕКОНОМІКА І ПІДПРИЄМНИЦТВО. — №5. — 2006. — С. 41—58.
5. Пильнова В. П. Економічні засади розвитку підприємств малого бізнесу в Україні: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н. Спец. 08.06.01 — економіка, організація і управління підприємствами.- К.: НАУ, 2004. — 21 с.
6. Фабрая І. М. Регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к. е. н. Спец. 08.02.03 — Організація управління, планування і регулювання економікою. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. — 20 с.
7. Борисенко З. М. Конкурентна політика держави і підприємництво // Проблеми управління у сфері підприємництва: Матеріали науково-практичної конференції. — К.: Університет економіки та права «Крок», 2007. — Книга II. — С. 210—214.
8. Веблен Т. Теория праздного класса. — М.: Прогресс, 1984. — 216 с.
9. Ильин И. Постструктурализм, деконструктивизм, постмодернизм. — М.: Интрада, 1996. — 142 с.
10. Банникова Л. Н. Потребление как общесоциологическая категория: предметное поле и основные аспекты анализа // Известия Уральского государственного университета. — 2007. — № 51. — С. 154—167.
11. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. — М.: Наука, 1971. — 212 с.
12. Уотсон Д. Поведение как предмет психологии (бихевиоризм и необихевиоризм). — М.: Наука, 1980. — 188 с.
13. Зиммель Г. Избранное. Том 1. Философия культуры. — М.: Юрист, 1996. — 671 с.
14. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS, 1993. — Вып.3. — Т. 1. — С. 18—26.
15. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. — Вып.3. — Т. 1. — С. 41—54.
16. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. — 1995. — № 5. — С. 30—42.
17. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. — 2003. — Т. 24. — № 4. — С. 31—42.

18. Кант И. Критика чистого розума: Соч. в 6-ти томах. — Т.3. — М.: Мысль, 1964. — 695 с.
19. Ильенков С. В. Диалектическая логика. Очерки истории и теории: изд. 2-е, доп. — М.: Политиздат, 1984: <http://psylib.org.ua/books/ilyen02/index.htm>
20. Редько В. Г. Статті по еволюційній кібернетикі на сайті: http://www.keldysh.ru/BioCyber/Papers_R.html
21. Рациональность как предмет философского исследования/ Под ред В.В.Ильина, А.П.Огурцова. — М., 1995. — 225 с.
22. Порус В. Н. Рациональность. Наука. Культура. — М.: Университет Российской академии образования, 2002. — 292 с.
23. Хайдеггер М. Вещь <http://www.amvir.ru/>
24. Проблеми у сфері оподаткування та регулювання малого та середнього бізнесу// Міжнародний центр перспективних досліджень. — 17.06.2007: icps.kiev.ua/

Стаття надійшла до редакції 28.12.2007 р.

УДК 658.5; 658.012.2

В. Б. Галушко, аспірант,
кафедра кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ АНАЛІЗ СПІВВІДНОШЕНЬ ТА ЗВ'ЯЗКІВ КАТЕГОРІЇ «СТІЙКІСТЬ» ЗІ СПОРІДНЕНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ ПОНЯТТЯМИ

У статті запропоновано авторську версію класифікації видів стійкості, викладено результати міждисциплінарного аналізу співвідношень та зв'язків категорії «стійкість» зі спорідненими поняттями та економічними категоріями.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: стійкість, гнучкість, надійність, стабільність, рівновага, гомеостаз, потенціал, конкурентоспроможність, лабільність, робастність.

Функціонування будь-якої системи, в тому числі і підприємства, нерозривно пов'язане з наявністю кризових ситуацій. Такі ситуації проявляються у відхиленні показників діяльності від оптимальних (нормальних) значень до негативного чи небажаного їх рівня. При цьому можна казати про втрату системою своєї стабільності, надійності чи стійкості.

Питання безпечного економічного функціонування господарюючих суб'єктів хвилює наукові кола у всьому світі вже багато років. Для вітчизняних науковців ця тема набула актуальності з переходом економіки країни на ринкові відносини. При цьому вчені здебільшого розглядають безпеку чи стійкість підприємства з точки зору функціональних напрямів його діяльності чи їх поєднання. Такий підхід відображає, перш за все, фінансово-економічну безпеку підприємства і висвітлений у працях як вітчизняних дослідників: М. Бендіков, Ф. І. Євдокимов, Є. В. Мізін, Д. Ковальов, Т. Сухорукова, А. А. Садеков та ін. [3, 8, 9, 11, 18], так і зарубіжних: Кемпбелл Е., Саммерс К., Фатхудінов Р. А., Хемел Г., Прахалд К. та ін. [10, 24, 25].

Розвиток ринкових відносин і пов'язаний з цим пошук форм, методів і механізмів забезпечення довготривалого результативного функціонування підприємства в умовах гіпердинамічного та слабкопрогнозованого бізнес-середовища, обумовили появу низки робіт українських та російських науковців з питань стійкості підприємства таких, як: С. П. Бараненко, В. В. Шеметов, В. А. Василенко, А. В. Козачен-