

Подальші дослідження необхідно спрямувати на визначення впливу стратегічного планування на підвищення ділової активності підприємств ЖКГ.

Література

1. Афанасьев М.В. Управление развитием предприятия / Афанасьев М.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. – Харьков : Изд. дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Момот Т.В. Стратегічне планування в системі корпоративного управління будівельних підприємств / Момот Т.В., Є.В.Мица // Комунальне господарство міст: Сер.: Економічні науки. – К. : Техніка. – 2008. – Вип. 85. – С. 14 – 19.
3. Домбровська Г.П. Особливості стратегічного планування діяльності на підприємстві / Г.П. Домбровська, І.О. Геращенко І.О. // Комунальне господарство міст. Сер.: Економічні науки. – К. : Техніка. – 2008. – Вип. 85. – С. 211 – 216.
4. Висоцький Г.Г. Стратегічне планування розвитку промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / Висоцький Г.Г. – Харків, 2004. – 20 с.

Надійшла 13.05.2009

УДК 330.138

Н. А. МАМОНТОВА

Національний університет «Острозька академія»

ОГЛЯД ТЕОРІЙ ВАРТОСТІ: МИНУЛЕ І СУЧАСНІСТЬ

В статті узагальнено основні сучасні теорії і теоретичні концепції вартості. Оцінено їхні переваги в контексті історичних особливостей формування. Визначено подальші перспективи наукових досліджень з цих питань.

In the article there have been generalized the main contemporary theories of the cost conception. Evaluated their advances in the context of historical formation features. There have been determined the further perspectives of the scientific exploration of those questions.

Актуальність дослідження. Вартісний підхід до вивчення та аналізу широкого кола соціально-економічних проблем спостерігається в розвідках економістів різних поглядів і шкіл протягом всієї історії науки. Найвідоміші підходи базуються на певних теоріях або теоретичних концепціях, серед яких особливо широкого розповсюдження в різні часи набули теорії трудової вартості, граничної корисності, попиту та пропозиції, чинників виробництва. Відомі теорії вартості можна віднести до однієї з двох груп: теорії, що базуються на концепції витрат (теорія трудової вартості, теорія виробничих витрат, теорія чинників виробництва) та теорії, предметом яких є кінцеві результати виробництва (суспільного або індивідуального).

Аналіз публікацій. Над дослідженням актуальних проблем теорії вартості працюють провідні українські вчені – Т. Артёмова, З. Галушка, А. Гальчинський, О. Клішова, Т. Момот, А. Серіков та ін. Натомість сучасні економічні реалії і виклики, в тому числі виникнення феномена управління вартістю корпорації (компанії) як методу фінансового менеджменту, потребують подальших теоретичних розвідок, в тому числі шляхом переосмислення надбань науки.

Мета статті – узагальнити теорії і концепції вартості, визначити загальні магістральні тенденції сучасних досліджень, а також виробити рекомендації щодо перспектив подальших розвідок.

Виклад основного матеріалу. Сутність вартості визначали ще класики політичної економії. Так, А. Сміт вважав, що вартість формується, перш за все, чинником праці, який є базою обміну: “Товари мають вартість певної кількості праці, який ми міняємо на те, що, на нашу думку, має в даний час вартість тієї ж кількості праці” [1, с. 15]. А. Сміт вважав, що багатством суспільства є сукупність корисних речей, з одного боку, створених власною працею народів, що утворює це суспільство, а з іншої сторони – отриманих через взаємовигідний товарний обмін, пропорції якого також визначаються витратами праці [1, с. 42].

Серед класиків політекономії, крім А.Сміта, на трудову природу вартості вказували Д.Рікардо, У. Петті, П. Буагільбер. В той же час слід розуміти, що теоретичні висновки А. Сміта та Д. Рікардо народилися не на “голому місці”, а були обумовлені конкретною-історичними обставинами розвитку виробничих сил тогочасної Європи. Суспільна свідомість, починаючи з XVII ст., виділяє працю в якості головного джерела економічного багатства. Це було визначено формуванням в Європі громадянського суспільства та інституту приватної власності. В працях багатьох мислителів того часу можна знайти вказівки на те, що природа економічної цінності пов'язана з трудовою діяльністю людини (Т. Гоббс, Р. Вейхан). В кінці XVII ст. трудова теорія вартості отримала розвиток у працях Дж. Локка, Р. Кантільйона, В.Гарріса, Дж.Стюарта. Для всіх вказаних авторів характерним у визначенні економічної цінності є логічна еkleктика її перетворених форм – вартості і ціни, граничної корисності, конкретного і абстрактного. Цей феномен в економічній науці панував до 70-х рр. XIX ст., після чого в політекономії стали чітко домінувати два напрями: “часова”

(діалектична) концепція вартості, що має в основі трудову теорію К. Маркса [2], та “просторова” (статична) теорія граничної корисності, що згодом лягла в основу неокласичного напрямку [3]. Вважається, що теорію доданої вартості К. Маркс сформулював в значній мірі на базі поглядів А. Сміта та Д. Рікардо [4]. Розкриваючи еволюції форми вартості, К. Маркс показав, що форма вартості, хоча вона й реально існує, безпосередньо не сприймається, а проявляється лише у відносинах обміну. В той же час К. Маркс та Ф.Енгельс також вказували на певний “теоретичний хаос” у поглядах А. Сміта щодо трудової теорії вартості, а також на те, що його послідовники брали за основу своїх узагальнень лише окремі смітовські елементи, відкидаючи або ігноруючи інші [5]. Цей феномен К. Маркс та Ф. Енгельс пояснювали “юністю науки” (“дитинство політичної економії”).

Прихильником трудової теорії вартості був і знаний український економіст М.І. Туган-Барановський. Він вніс помітний внесок у розвиток теорій кооперації, грошей і грошового обігу. Власне бачення концепції вартості Туган-Барановський виклав у роботі “Основы политической экономии”. Вчений зробив спробу еклектично поєднати дві теорії: трудову та граничної корисності. Походження та величину вартості вчений визначає з позицій трудової теорії вартості, в той час як природа цінності пояснюється логічними висновками, зробленими на основі теорії корисності. М.І.Туган-Барановський писав: “Цінність продукту створюється не лише трудом, але і суб’єктивним ставленням до нього споживача” [6]. Отже, фактично вчений лише частково погоджувався з К.Марксом.

Р.Торренс, Н.Сеніор, Дж.Мілль розглядали витрати виробництва як основу мінової вартості, вважаючи, що нова вартість створюється не лише живою, але й уречвленою працею. Дослідники вважали, що товар має мінову вартість, якщо цей товар є корисним (задовільняє певну потребу), а його отримання пов’язане з певними складнощами (йдеться про так звану “трудоміскість” товару).

Ще один напрям економічної науки – маржиналізм, який висунув концепцію маржинальної (або граничної) корисності. Батьками цього напрямку вважають К.Менгера, У.С.Джевонса, Л.Вальраса, які розробили методологію маржинального аналізу (вона базується на тому, що в основі будь-якого економічного рішення лежить вибір) і на її основі висунули власну концепцію створення вартості. Маржиналісти вважали основою вартості не кількість витраченої праці, а, перш за все, економічну цінність виробленого блага (товари чи послуги) для покупця (споживача), тобто таку цінність, яка визначається граничною корисністю блага та раціональними очікуваннями споживача від використання цього блага [7]. Отже, теорія граничної корисності концентрує увагу на рішеннях і очікуваннях споживача, і фактично ігнорує витратність виробництва.

Маржиналісти вважають неприйнятним ототожнення вартості і витрат, оскільки така абстракція не дає можливості врахувати корисність товару. Лише ті блага мають вартість, вважають маржиналісти, які є корисними з точки зору споживача, які дозволяють споживачам в результаті раціонального використання задовільняти певні потреби [5]. Маржиналісти на основі концепції граничної корисності ввели в науковий обіг поняття граничного доходу, граничних витрат та ін., що широко застосовуються у методології маржинального аналізу. На думку маржиналістів, завдяки тому, що споживчі блага мають цінність, виникає оцінка факторів виробництва, яка і формує витрати останнього. Але одні й ті ж самі виробничі блага можуть бути спрямовані на виробництва різних споживчих благ, що матимуть різні вартість і граничну цінність. На думку Ф.Візера, одно з яскравих представників школи маржиналізму, ціну виробничого блага визначає найменша гранична корисність споживчого блага. Саме Ф.Візер ввів в науковий обіг поняття “альтернативні витрати”, яке й донині широко використовується в економічних розвідках, зокрема, в теорії проектного аналізу. Основною вадою теоретичних узагальнень маржиналізму вважається наявність значних протиріч між макро- і мікроекономічним рівнями аналізу. Дослідники вважають, що все ж таки суб’єктивно-психологічна теорія вартості школи маржиналізму не змогла досягти мети, яку вона ставила перед собою, а саме знайти “кінцеву основу” ціни.

Синтезувати погляди маржиналістів та представників трудової теорії вартості спробував австрійський вчений А.Маршалл. У своїй відомій праці “Принципи економіки» він математично описав принцип попиту та пропозиції, а також запропонував «компромісну» теорію вартості, вважаючи, що не треба шукати джерело цінності взагалі, а слід досліджувати чинники, які визначають ціни, їхній рівень та динаміку [8]. Концепція А.Маршала об’єднала дві складові теорії вартості: психологічну (цінність) та суспільну (недостатність). На цій основі виникла теорія попиту і пропозиції. Представники цього напрямку вважали, що реальна цінність товару дорівнює фактичній ціні, яка встановлюється на ринку згідно з попитом та пропозицією. В свою чергу, попит і пропозиція є реальним відображенням стану справ в економіці, де стикаються інтереси виробників і споживачів [9]. Формування ринкових цін є засобом усунення протиріч між виробниками і споживачами шляхом збалансування ефективної пропозиції та платоспроможного попиту.

До 20-х рр. ХХ ст. прихильники неокласичної школи досліджували умови формування загального рівня заробітної плати та зайнятості, спираючись на теорію граничної продуктивності. В ході Великої депресії, що супроводжувалася значним зростанням безробіття, мікроекономічна теорія розподілу зазнала критики з боку Дж.Кейнса. Він зокрема писав, що більшість трактатів з питань теорії вартості і виробництво присвячено, в першу чергу, розподілу певного обсягу ресурсів поміж різними сферами, а також з’ясуванню

умов, які визначають відносну винагороду та відносну вартість цих ресурсів [10]. Разом з тим інша сторона проблеми, а саме те, чим визначається дійсна зайнятість наявних ресурсів, рідко досліджувалася детально [11, с. 12]. Аргументи Кейнса були настільки логічними і доказовими, що його узагальнення призвели до формування макроекономічного напрямку неокласичної школи, предметом розвідок якого стали закони, що лежать на боці виробництва сукупного суспільного продукту, а також визначають стан загальної зайнятості та розподілу [12]. Свою найвідомішу працю – “Общая теория занятости, процента и денег” – Кейнс почав фактично з критики ціннісної доктрини неокласики. Причому в окремих випадках, критикуючи неокласичну концепцію вартості, дослідник відмовлявся навіть від власних висновків, визнаючи їхню передчасність.

Заслуги Кейнса перед світовою економічною наукою загально визнані. Зроблені на основі його теоретичних узагальнень рекомендації були покладені в основу практики державного макроекономічного регулювання на багато років уперед. В висновках його праць містилися ціннісні постулати маржиналізму, а також головні напрямки неокласичної школи, що пізніше переросли в окремі теорії. В той же час не слід забувати, що кейсіанство та монетаризм не можна протиставляти, між ними є багато чого спільного та взаємодатного.

Слід, однак, відзначити, що з 40-50-х рр. ХХ ст. в західній економічній науці досліджень з питань теорії вартості становиться все менше. Про трудову теорію вартості згадується лише в працях з економічної історії. Увага вчених все частіше прикута до проблеми виміру вартості, визначення цін. Причому об'єктів, до яких може застосовуватися поняття “вартість”, становиться дедалі більше – товар, послуга, праця, капітал, фірма, компанія, бренд. Сучасна економічна теорія відмічає, що у виробничому процесі все більшу роль грають не фізичні зусилля робітника, а його кваліфікація, досвід, професійна підготовка, можливість самоосвіти, адекватно реагувати на нові виклики. Через це трудові витрати є взагалі неспівставними. Змінюється і структура робочої сили, яка пристосовується до нової економіки. Ринкова ціна визначається не лише виробничими витратами, а *q* модою, вартістю бренда, очікуваннями.

Нині в сучасній економічній літературі розвідки щодо вартості трансформувалися у розвідки щодо цінності і ціни, а трудова теорія вартості згадується переважно як данина історії. Сформульована значна кількість теорій ціннісних та ціннісних концепцій. Найбільш відомими є теорії неокласичного синтезу, сраффіанська, інформаційна, постмодерністська, інституційна, етична, концепції С. Булгакова, Ф. Найта, Ю. Осипова, теорії соціальної вартості, неавстрійської школи, раціональних очікувань та інші [2, с. 129]. У той же час дослідники помічають, що сучасна західна економічна теорія нерідко оперує ціннісними постулатами, сформульованими на початку ХХ ст. Зокрема, майже не змінилися логічні узагальнення щодо теорії граничної корисності.

Основу сучасної неокласичної доктрини формують теорія загального економічного паритету Л. Вальраса та теорія ефективного розподілу ресурсів В. Парето. “Неокласичний синтез” продовжує базуватися фактично на “просторових” методологічних постулатах, тобто залишається теорією, що досліджує ринковий простір в стані статичності.

Натомість, як відомо, однією з центральних проблем економічної науки є відносини власності. Поява нових форм проявів власності – акціонерна власність, “робочий капіталізм” тощо – призвела до появи теоретичних концепцій вартості, що базуються на постулатах саме відносин власності в їхній взаємодії та взаємозалежності. В цьому контексті виникають інституціоналізм та еволюціоналізм. Так, в контексті інституційної теорії вартості процеси ринкового ціноутворення пов'язуються з особливостями поведінки господарюючих одиниць. Яскравий представник цього напрямку Дж.Г.Гелбрейт адаптував концепцію ринкової ціни неокласичної школи до умов системи, в якій суб'єктом економічної влади виступає техноструктура – “організація, що має групову індивідуальність” [13, с. 100]. При цьому лише в рамках техноструктури можна досягти повноти економічної інформації.

Представники неінституціоналізму доповнили неокласичну модель ціни поняттям інформаційних витрат – витрат, що здійснюються з метою пошуку та отримання інформації про стан ринку та можливі ціни (Дж.Стиглер). Поряд з виробничими, або трансформаційними витратами обґрунтовується й існування трансакційних витрат, що виникають при укладенні угоди (Р.Коуз, О.Уільямсон). Фахівці, що досліджують феномен нової економіки, виділяють також витрати вибору (ціну альтернативних видів продукції), що виникають при ухваленні рішень з боку покупця (Т.Сакайя) та витрати розподілу (П.Пільцер). Фактично, як пише Т.Артёмова, в рамках інституціоналізму між його представниками існують розбіжності у поглядах, в результаті чого можна говорити про “старий інституціоналізм” та неінституціоналізм [2, с. 142 – 145].

Нові економічні явища і процеси, що проявилися з середини ХХ ст. – розвиток технологій, структурна перебудова економік, побудова соціально орієнтованих господарств, розуміння значення інформації і знання у господарюванні – призвели до пошуку нових теорій концепцій вартості. Однією з таких концепцій стала інформаційна теорія вартості. Представники цього напрямку вважають, що головним джерелом вартості є не психофізичні зусилля робітника, а, перш за все, його інтелектуальний потенціал, знання і досвід. Згідно інформаційної теорії вартості, домінуючим типом в структурі суспільної праці є цілісна, переважно інтелектуальна, озброєна сучасними знаннями і методиками праця.

В результаті насичення господарюючих одиниць новими інформаційно-комунікаційними технологіями системами зв'язку відбувається не лише миттєве розповсюдження усілякої інформації, але і

«зв'язування» окремих економічних агентів в єдине ціле – відбувається формування мережевої економіки. Деякі економісти вважають, що мережева економіка перетвориться у панівну форму суспільного господарювання у XXI ст. Особливістю економічної реальності, що спостерігається, є природа комерційного успіху – віднині він визначається не оптимізацією використання ресурсів та організаційних структур, а новаціями, винаходами, інноваційними проривами, які “виробляються” знаннями. В таких умовах модифікуються і відносини економічної цінності. Згідно з інформаційною теорією, економічна цінність не визначається витратами праці та рідкістю блага, а породжується лишками та зростає через тотальне розповсюдження економічних благ. З одного боку, інформаційна економіка створює широкий простір для творчої діяльності економічних структур, але з іншого – вимагає максимальної концентрації зусиль.

Сучасні теорії вартості, цінності і цін базуються на ідеях оптимізації, і в ході розв'язання оптимізаційних задач з'являються оцінки продуктів та використаних для їхнього виробництва чинників. Вирівнювання цих оцінок на ринку призводить до появи так званих рівноважних цін, що формуються за умови вільного перерозподілу продуктів і чинників поміж господарюючих агентів. Відтак встановлюється ефективний розподіл ресурсів – між компаніями та продуктів – між домогосподарствами. Цю ідею можна до нескінченності розвивати, і розвиток сучасних теоретичних концепцій спостерігається саме в напрямку обговорення окремих параметрів таких оптимізаційних задач [14, с. 3]. В багатьох сучасних дослідженнях, в тому числі спеціальних, поняття вартості та ціни отожднюються, трактуються як синоніми. Український дослідник А.Серіков пише: “Прибутковість актів купівлі/продажу значною мірою визначається ціноутворенням, яке залежить від багатьох чинників. Один з базових серед них – це адекватна вартісна оцінка об'єкта... як з боку виробника (продавця), так і з боку споживача (покупця). Якщо оцінки вартості з обох сторін більш-менш збігаються, то результат переговорного процесу... втілюється в ціні” [15, с. 236].

Українська дослідниця Т.Момот вказує, що вартість в суспільстві збільшується шляхом її використання на ринкових началах. При цьому ефективний рух вартості має здійснюватися за умов розробки та дотримання певних правил і принципів, що відображають соціально-економічні чинники і закономірності формування вартості майна, а саме: корисності, доступності, попиту і пропозиції, заміщення, конкуренції [17, с. 20]. Ідеї формування єдиної теорії вартості, цінності і ціни розвиваються також в працях В.Афанасьева, А.Гриценка, В.Тарасевича, О.Яременко та інших авторів.

Висновки. Сучасні теорії вартості, цінності і цін базуються на ідеях оптимізації, і в ході розв'язання оптимізаційних задач з'являються оцінки продуктів та використаних для їхнього виробництва чинників. Все частіше на порядок денний економічної теорії ставиться проблема методологічного синтезу. Загальна тенденція сучасної економічної науки виявляється у русі до єдиної теорії ціни. Закони ціноутворення, що відкриті прихильниками різних економічних доктрин, мають багато спільного.

Перспективи подальших розвідок. В подальшому мають бути розроблені теоретичні аспекти щодо вартості компанії, її динаміки, особливостей визначення.

Література

1. Смит А. Исследования о природе и причине богатства народов. – М.: Соцэкзитиз, 1962. – 684 с.
2. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования. – К.: Основа, 2006. – 448 с.
3. Веблен Т. Ограниченность теории предельной полезности // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 86.
4. Ананьин О. Карл Маркс и его «Капитал»: из девятнадцатого в двадцать первый век // Вопросы экономики. – 2007. – № 9. – С. 72.
5. Клішова О. Економічна раціональність: сутність і різновиди // Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 40 – 52.
6. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. – 4-е изд. – Петербург, 1917. – 54 с.
7. Галушка З.И. Развитие теории благосостояния: противоречивость или невозможность принятия эффективных решений? // Економічна теорія. – 2008. – № 1. – С. 22 – 29.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3-х т. – М.: Прогресс, 1983-1984.
9. Розмаинский И. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 89 – 99.
10. Шапиро Н., Кейнс Дж. М. как завершающий экономист «мейнстрима» и предвестник теоретико-методологического плюрализма // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 120 – 130.
11. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1999.
12. Гальчинський А. Основи кейнсіанської моделі регулювання економічного циклу. Питання теорії // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 3 – 8.
13. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М., 1969.
14. Воркуев Б.Л. Ценность, стоимость и цена. – М., 1995.
15. Серіков А.В. Модель оцінки вартості блага: синтезуючий підхід // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 236 – 247.

УДК 65.011.1

Т. В. ОМЕЛЬЯНЕНКО

Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДИФЕРЕНЦІЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СТРАТЕГІЙ

Визначено окремі методологічні засади диференціювання виробничих стратегій підприємств. З використанням положень концепції факторів виробництва виділено виробничі стратегії доіндустріального, індустріального та постіндустріального етапів суспільно-економічного розвитку. Викладено сутність концепції часових періодів функціонування виробництва та виокремлено адекватну кожному з періодів стратегію.

Separate methodological principles of differentiation of production strategies of enterprises are determined. Production strategies of pre-industrial, industrial and post-industrial stages of social-economic development with the use of positions of conception of production factors are selected in the article. Essence of conception of periods of production functioning is expounded and the adequate to each of periods strategy is selected.

Економічна наука другої половини ХХ століття ознаменувалася становленням та бурхливим розвитком стратегічного управління та теорії стратегії підприємства. Широко відомими на сьогодні є імена закордонних і вітчизняних дослідників, що здійснюють свої наукові пошуки на різноманітних ділянках цього проблемного поля – І. Ансофф, Г. Гемел, Г. Мінцберг, М. Портер, К. Прахалад, А. Стрікленд, А. Томпсон; Г. Л. Азоев, О. С. Віханський, Г. Б. Клейнер, О. П. Градов; А. Е. Воронкова, В. Г. Герасимчук, Н. В. Куденко, А. П. Наливайко, В. О. Пастухова, В. С. Пономаренко, Г. М. Скударь, А. В. Шегда, З. Є. Шершньова та багато інших.

В останні роки фокус уваги науковців зміщується з питань дослідження загальнокорпоративних, бізнесових та конкурентних стратегій до проблем опрацювання функціональних стратегій, які власне і конкретизують та втілюють стратегічні задуми підприємства. На сьогодні вже розроблені типології маркетингових, інноваційних, фінансових, кадрових стратегій [1–4 та ін.]. У площині ж дослідження виробничих стратегій спостерігаються значні прогалини, що є вкрай негативним, оскільки розвиток будь-якого підприємства, рівень його конкурентоспроможності та масштаби ринкового успіху значною мірою визначаються тим, наскільки зважено, логічно, обґрунтовано та ефективно з точки зору забезпечення стійких конкурентних переваг організовано його виробничу діяльність.

Авторський багатоаспектний інформаційний пошук по україно- та російськомовних оригінальних та перекладних виданнях, в яких розглядаються питання, що тим чи іншим чином пов'язані з дослідженнями виробничих стратегій підприємств [5–8 тощо], надає підстав для констатації того факту, що найчастіше систематизування виробничих стратегій відбувається у найпростіший спосіб – шляхом здійснюваного суто на розсуд тих чи інших дослідників механічного їх поєднання у певні групи. При цьому класифікаційні ознаки для диференціювання різновидів стратегій, як правило, чітко не визначаються, а методологічні підходи, що полягають у основі класифікації, навіть не згадуються. Аналіз релевантних англійських інформаційних джерел (маються на увазі роботи таких науковців, як W. Skinner, T. Hill, R. H. Hayes, S. C. Wheelwright, K. B. Clark, R. J. Schonberger, B. J. Pine, J. P. Womak, D. T. Jones, N. Gaither та ін. [9–13 та ін.]) показав, що методологія визначення сутності, сфер, пріоритетів виробничих стратегій підприємств та підходів до їх диференціювання взагалі опрацьована лише частково, а надбані результати мають незавершений фрагментарний характер.

Саме це окреслило *сферу дослідження*, часткові результати котрого представлені в статті, *основними завданнями* якої є:

- 1) визначення методологічних засад диференціювання виробничих стратегій підприємств;
- 2) аналіз еволюції виробництва та діагностування виробничих стратегій доіндустріального, індустріального та постіндустріального етапів суспільно-економічного розвитку;
- 3) розгорнутий виклад сутності концепції часових періодів функціонування виробництва й виокремлення адекватних кожному з періодів стратегій.

У проблемному полі типології різновидів виробничої стратегії спостерігається приблизно така ж сама ситуація, що властива і типології конкурентних стратегій підприємства. Там загальновідомою та найширше вживаною є доволі проста матриця М. Портера [14, с. 56], побудована на основі критеріїв «Стратегічна мета» та «Стратегічна перевага». У матриці виокремлено три базові стратегії конкуренції: найменших сукупних витрат, диференціювання та зосередження. Однак поряд із цією типологією відомі також і типології Ф. Котлера, Е. Райса та Дж. Траута (наступальні й захисні стратегії у їх різних версіях), А. Ю. Юданова (віолентна, патієнтна, комутантна й експлерентна стратегії) тощо. Тобто варіантів диференціювання, розроблених різними науковцями, існує доволі багато, але всім їм притаманна одна й та сама вада – розгляд проблеми лише з якогось одного боку без чіткого виділення загального методологічного