

УДК 338.2

**Л. О. Мармуль,
В. С. Петренко**

СТРАТЕГІЧНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Підприємства з іноземними інвестиціями являють собою відносно нову організаційно-соціально-форму міжнародного підприємництва, за якої створюється спільна власність на матеріальні і фінансові ресурси, що використовуються для виконання виробничих, науково-технічних, зовнішньоторговельних та інших функцій. Але при цьому особливості створення аграрних підприємств з іноземними інвестиціями та їх подальше існування не передбачає максимізації прибутків, а може бути чітко спрямоване на стратегічне завоювання частки ринку материнською компанією.

Ключові слова: підприємства з іноземним капіталом, аграрна сфера, симетричний партнер, асиметричний партнер, стратегічне позиціонування.

Summary. Enterprises with foreign investments represent a relatively new organizational and social form of international business, in which the joint ownership of the material and financial resources that are used to carry out production, scientific and technical, foreign trade and other functions is created. But at the same time, the peculiarities of creating joint ventures and their continued existence do not provide for maximization of profits, but may be directly aimed at the strategic conquest of the market share of the parent company.

Key words: enterprises with foreign capital, agrarian sphere, symmetric partner, asymmetric partner, strategic positioning.

Постановка проблеми. Іноземні проекти у аграрній та інших сферах і видах діяльності призначені для досягнення цілей окремих підприємств та колективів: насамперед, залучення додаткових інвестицій, впровадження інновацій, посилення конкурентних позицій на аграрних ринках. Вони можуть бути успішними, коли ефективність колективних результатів перевищує альтернативні витрати, понесені учасниками, і

коли розподіл обох є справедливим. Проте без збалансованих та рівноправних внесків створення підприємств з іноземними інвестиціями є ризикованим, а партнери можуть прагнути до досягнення власних конкурентних цілей на противагу колективним.

Останні статистичні дані показують, що більше двох третин підприємств з іноземними інвестиціями часто ставали неконкурентоспро-

© Л. О. Мармуль, В. С. Петренко, 2017

Бібліографія ДСТУ:

Мармуль Л. О. Стратегічне позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями в аграрній сфері економіки / Л. О. Мармуль, В. С. Петренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 4 (40). — С. 43–48.

References (APA):

Marmul, L. O., Petrenko, V. S. (2017). *Stratehichne pozytzionuvannia pidpriemstv z inozemnymy investytsiyamy v ahrarnii sferi ekonomiky* [Strategic position of enterprises with foreign investment in agrarian economic sector]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 4 (40), 43–48 (in Ukr.).

можними саме після створення. Загроза втрати фінансових активів є більш реальною у разі формування таких підприємств між прямими конкурентами. Цілі партнерів у конкурентному підприємстві з іноземними інвестиціями, як правило, перебувають у конфлікті, тому підприємство може стати неконкурентоспроможним і в кінцевому підсумку — ліквідованим. Незважаючи на стратегічні переваги збільшення частки ринку, акціонери переважно негативно реагують на підприємства з конкурентними іноземними інвестиціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні аспекти створення та функціонування підприємств з іноземними інвестиціями і стратегічні напрями їхнього розвитку досліджувались у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців: С. Беляєвої, О. Вартанової, І. Ігнатєвої, К. Іскави, С. Кваші, Н. Рунчевої. Незважаючи на те, що вже досить велику кількість публікацій, статей та інших дослідницьких робіт присвячено особливостям роботи підприємств такого типу, їхньому стратегічному позиціонуванню на аграрних ринках приділено мало уваги. Недостатньо відображеними залишаються проблеми створення аграрних підприємств з іноземними інвестиціями асиметричними партнерами. Це потребує їх поглибленого вивчення, виявлення особливостей та узагальнення результатів.

Метою статті є виявлення особливостей стратегічного позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями на аграрних ринках та механізмів їх формування на засадах асиметричного партнерства як найбільш ефективного для сучасного етапу розвитку агросфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. При створенні аграрних підприємств з іноземними інвестиціями батьківські компанії відіграють провідну роль у ефективній і конкурентоспроможній діяльності. Коли партнери подібні, ці підприємства мають спрощену форму утворення чи злиття, оскільки асиметрія інформації менша, а «ex ante» та «ex post facto»-витрати будуть мінімальними. Оскільки підприємство з іноземними інвестиціями між конкурентами є неефективною та ризикованою структурою управління стосовно злиття, що становить загрозу втрати власних активів, інвестори можуть покарати венчурних партнерів, оскільки їх управління вважається неефективним. Це відображено тим, що акціонери будуть реагувати менш сприятливо на підприємства з іноземними інвестиціями, створювані між конкурентами.

Реакція ринку на створення підприємств з іноземними інвестиціями залежить від відносин партнерів у певному підприємстві. Співробітництво партнера із підприємством з іноземними інвестиціями позитивно впливає на збільшення прибутку. Партнер, який вже веде бізнес у галузях, пов'язаних із діяльністю підприємства з іноземними інвестиціями, матиме більше можливостей для підвищення конкурентоспроможності за допомогою змови або підвищення ефективності. У процесі створення підприємств з іноземними інвестиціями засобами злиття та поглинання вони зосереджували увагу лише на відносинах одного з партнерів із цим підприємством, ігноруючи відносини іншого партнера з ним.

Таким чином, підприємства з іноземними інвестиціями підтримують систему управління, яка складається з декількох сторін, тобто більше однієї незалежної компанії. Таким чином, потенціал партнера для отримання економічної вигоди від утворення аграрного підприємств з іноземними інвестиціями також впливає на те, яку політику, мету або місію обирає інший партнер. Тобто позиція кожного партнера у його складі стає обмеженням для іншого партнера у процесі реалізації власних індивідуальних інтересів. Це визначає зміст асиметричного партнерства (рис. 1).

Підприємства з іноземними інвестиціями як організаційно-правова форма господарювання в агросфері є стратегічним кроком для посилення конкурентоспроможності за рахунок використання додаткових переваг кожного партнера або отримання доступу до активів іншого партнера. Коли партнери у аграрному підприємстві з іноземним капіталом симетрично пов'язані (див. рис. 1) між собою та з ним, воно є прибутковим для обох партнерів через значні синергічні виго-



Рис. 1. Зв'язок аграрних підприємств з іноземними інвестиціями із засновниками за типом симетричного та асиметричного партнерства

ди, які кожен може отримати від пов'язаних сторін. Відповідно, очікується посилення суперництва між партнерами у симетрично пов'язаному підприємстві з іноземними інвестиціями, ніж у асиметричному партнерстві.

Отже, жодний партнер у такому випадку не пов'язаний з підприємством з іноземними інвестиціями, і обидва партнери хочуть використати його як платформу для переходу на нову територію (рівень) агробізнесу. Симетрично пов'язані партнери також мають можливість легко вбирати будь-які потенційні вигоди від цього підприємства та їх партнерів, оскільки вони вже мають базовий рівень знань у подібних сферах. Асиметрично пов'язане підприємство з іноземними інвестиціями, швидше за все, зіткнеться з ризиками транзакцій через труднощі в управлінні та моніторингу поведінки і намірів партнерів.

З іншого боку, коли партнер є тісно пов'язаний із підприємством з іноземними інвестиціями, але іншого партнера немає, пов'язаний партнер позитивно сприймає економічний потенціал у цьому підприємстві. Оскільки пов'язані партнери вже мають необхідний досвід у подібних сферах і більш високий рівень поглинальної спроможності, вони можуть легко зрозуміти та усвідомити результати власної діяльності на шляху до своїх стратегічних цілей.

Через відсутність посередників незв'язаним партнерам буде складно використати результати підприємницької діяльності щодо вдосконалення своєї компетенції. Засновники в асиметрично пов'язаному підприємстві з іноземними інвестиціями мають досвід для покращення своїх знань через спільні дії. Крім того, пов'язаний партнер краще здатний координувати місцеві тактичні господарські операції та бізнес-процеси в цьому підприємстві з його основними стратегічними цілями. Це дозволяє збільшити вилучення прибутку від підприємств з іноземними інвестиціями [1, с. 79].

У асиметрично пов'язаному підприємстві з іноземними інвестиціями партнер стикається з меншою загрозою втратити своє конкретне специфічне «ноу-хау» іншому партнерові. Не пов'язаний з партнером учасник підприємства з іноземними інвестиціями не має труднощів у визначенні та асиміляції знань інших партнерів через інформаційну асиметрію, що також спрощується ефективним моніторингом спільних бізнес-процесів. Однак інвестиції незв'язаного партнера в асиметрично пов'язаному аграрному підприємстві з іноземними інвестиціями будуть сприйматися інвесторами менш цінними, оскільки поточні операції є менш сумісними з тими, які існують у цьому підприємстві. Тому більш сприятливими є ринкові реакції щодо пов'язаних партнерів на асиметрично пов'язані підприємства з іноземними інвестиціями.

Більшість акціонерів сприймають підприємство з іноземними інвестиціями у негативному світлі, коли головний внесок партнера полягає в конкретному «ноу-хау» чи технології. Глобальні дослідження показують високий ступінь небезпеки транзакції, коли вони передбачають обмін технологіями чи конкретним «ноу-хау». Технологічні операції можуть бути проблематичними через труднощі у виявленні та ідентифікації обмінюваної інформації та побоювань опортунізму, що виникають внаслідок поганого моніторингу.

Аграрне підприємство з іноземними інвестиціями, яке займається використанням конкретного «ноу-хау» або технологій, потребує контакту з відповідними фахівцями для обміну інформацією і навичками, оскільки такі активи не можуть бути легко кодифіковані. Технологічні аграрні підприємства з іноземними інвестиціями отримують вищі транзакційні витрати, ніж нетехнологічні підприємства. Це проявляється у визначенні й переданні технології та моніторингу зовнішньої поведінки протилежних партнерів, щоб запобігти непередбачуваному призначенню.

Партнер, який володіє «ноу-хау», неохоче дає велику інформацію щодо технології, тим самим уникаючи розголошення технології безкоштовно. Очікуючи, що власник технології не буде повністю розкривати необхідну інформацію, інший партнер може недооцінювати його внесок в технологію. Таким чином, власник технології не буде однаково визнаний у механізмах корпоративного розподілу капіталу в аграрному підприємстві з іноземними інвестиціями. Це ситуація інформаційної асиметрії, яка спричиняє нечесні стосунки між партнерами.

Навіть за умов чесних стосунків, технології може бути властива небезпека втрати конкурентних переваг через легке залучення «ноу-хау» іншими партнерами. М. Портер стверджує, що підприємства з іноземними інвестиціями із залученням технологій переважають через те, що їх поведінка викликає несподівані витрати реплікуючих конкретних активів від одного партнера до іншого. Таким чином, можна створити нових конкурентів або зміцнити існуючих [2, с. 271].

Японські фірми часто критикують за їх приховані наміри привласнити корпоративне «ноу-хау» на підприємстві з іноземними інвестиціями. У той же час вони мають схильність до навчання від інших, і деякі дослідники вважають проблематичним те, що японські фірми, як правило, швидко вивчають основні навички своїх партнерів. Критикуючи такі підприємства Японії як частину імпліцитної японської стратегії щодо доступу до конкурентних переваг фірм, японські фірми також планують збільшити прибутки, які вони витягують із підприємства з іноземними інвестиціями, і залишають стратегічного партнера ще в гіршому фінансовому становищі [3, с. 105].

Попередні дослідження також показують, що залучення технологій стає основним визначальним чинником структури управління в союзах; наприклад альянси, що засновані на принципах управління на основі акціонерного капіталу за принципом несправедливого управління, коли технологія бере участь у їх операціях. Через високі витрати на управління та контроль аграрне підприємство з іноземними інвестиціями розглядатиметься як неефективна структура управління капіталу партнера, що забезпечує необхідні технології. Відповідно, ризик розвитку цих підприємств буде відображений у ринковій оцінці таких підприємств. На аграрному підприємстві з іноземними інвестиціями, що не враховує технології, партнери менш імовірно зазнають таких транзакційних витрат і ризиків, тому що обсяг операцій та межі асигнувань можна більш чітко визначити. Порівняно легко оцінити внесок партнерів та контролювати їх поведінку, коли підприємства з іноземними інвестиціями не вимагають технологічних обмінів.

Припускаючи обмежену раціональність, неможливо договірно визначити всі можливі випадки, пов'язані з управлінням аграрних підприємств з іноземними інвестиціями. Насправді, формальний контракт часто включає лише мінімальний набір зобов'язань. Проблема в таких підприємствах полягає в тому, що суперництво в межах цього може стимулювати економічно ефективну поведінку, коли правильний курс дій, враховуючи статут підприємства, є неоднозначним. Тому життєздатність підприємства з іноземними інвестиціями залежить від того, наскільки добре партнери дотримуються своїх зобов'язань.

Найкращим і найменш дорогим способом управління в аграрних підприємствах з іноземними інвестиціями цілком може бути довіра та взаємне зобов'язання, що пом'якшує ризик можливих дій. Довіра та зобов'язання у таких підприємствах посилюються шляхом взаєморозуміння партнерів щодо їх поведінкових схильностей. Найбільша занепокоєність компаній, що входять до альянсів, — це передбачуваність поведінки своїх партнерів. Кооперативні відносини, як правило, більш довірливі, якщо партнери були піддані один одному в попередніх взаємовідносинах.

Теоретики вартості транзакції показали, що важливим наслідком повторних операцій між фірмами є надзвичайна ситуація взаємної довіри, яка зобов'язує партнерів вести себе лояльно. У той же час очікування майбутнього обміну забезпечують найкраще співробітництво, оскільки можливий штраф у майбутніх операціях дисциплінує поточну поведінку партнерів. Тобто некоректна поведінка партнера в одній точці буде каратися в контексті інших договорів у майбутньому.

Крім того, аграрний ринок, керуючись міжнародним законодавством, покарає фірми, відомі

як опортуністичні, вибираючи їх у майбутніх операціях, тобто «довірою на основі стримування» чи «довірою на основі запобігання», яка виникає через повторні транзакції, тому що ненадійна поведінка партнера може призвести до дорогих санкцій, які перевищують будь-яку потенційну вигоду від опортуністичної поведінки, наприклад, втрату повторного бізнесу з тими ж чи іншими фірмами та втрату репутації. Повторні транзакції також дозволяють партнерам розвивати «довіру на основі знань», тобто партнери вивчають один одного та розвивають довіру щодо норм справедливості.

Попередні дослідження показують, що фірми створюють корпоративні відносини на основі вбудованих, щільних соціальних мереж і покладаються більше на соціальний, реляційний контроль, ніж формальний, явний контроль в управлінні співробітництвом. Інформація про поведінку фірми з минулих угод допомагає вибрати партнерів аграрного підприємства з іноземними інвестиціями та більш ефективно вирівняти корпоративні відносини.

Підприємство з іноземними інвестиціями, засноване на довірі, побудований на повторних операціях, є менш дорогим для управління через полегшення координації та зниження витрат на моніторинг. Згідно з тією ж логікою, існують емпіричні докази того, що підприємства з іноземними інвестиціями між партнерами з попередніми відносинами залишаються більш стабільними та успішними, ніж такі ж підприємства серед незнайомих партнерів. Зважаючи на низький ризик опортунізму та високі шанси на успіх, ми припускаємо, що акціонери оцінять аграрні підприємства з іноземними інвестиціями більш сприятливо, коли вони будуть повторюватися між тими ж партнерами із часом [4, с. 40].

Управлінські стимули в діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, на відміну від злиття та поглинання, не вимагають голосування акціонерами, здебільшого, рішення приймається керівництвом. Безпосередня діяльність акціонерів у цих підприємствах спрямована на корпоративний контроль, який необхідний для співвідношення своїх інтересів з інтересами керівників, оскільки вони є максимізаторами управлінських витрат і не обов'язково діють в інтересах акціонерів. Акціонери, у свою чергу, прагнуть максимізувати рентабельність інвестицій завдяки максимальній ефективній діяльності фірми, але керівники максимізують функцію корисності, яка має центральну складову виробництва, енергетичну безпеку і статус, що вимагає максимізації розміру та різноманітності компанії.

Керівники та акціонери також відрізняються у ставленні до ризиків. Акціонери, швидше за все, будуть більш гостро реагувати, ніж керівники, на

економічні проблеми аграрних підприємств з іноземними інвестиціями, оскільки вони ризикують своїми вкладами і не можуть диверсифікувати свою зайнятість. Таким чином, такі управлінські відносини призводять до суперечливих інтересів між керівниками та акціонерами цих підприємств. Якщо акціонери зможуть контролювати інвестиційні рішення керівників аграрних підприємств з іноземними інвестиціями, які знижують доход акціонерів, то вони отримують управлінські переваги в діяльності цих аграрних підприємств.

Проте інформаційна асиметрія, що впливає з обмеженої раціональності та невизначеності у прийнятті управлінських рішень, часто ускладнює і збільшує витрати на моніторинг та контроль діяльності керівників. Їх рішення розглядаються широким колом акціонерів. Коли стратегічні рішення керівників відповідають інтересам акціонерів аграрних підприємств з іноземними інвестиціями, вони отримують винагороду [5, с. 265].

Ефективність зовнішнього контролю за прийняттям управлінських рішень систематично коливається в різних фірмах залежно від рівня концентрації акцій. Недавнє зростання інституційних фондів у корпораціях полегшило акціонерам координування своїх дій та отримання доступу до внутрішньої інформації. Фондова концентрація інституціональних власників означає, що інформаційна асиметрія низька, здатність акціонерів вилучати керівну команду є високою, і менеджери, ймовірно, будуть схильні до стратегій, які зацікавлені у акціонерах.

Збільшення обсягів торгівлі на біржах фінансовими інструментами та більш високі показники обігу портфелів інституційних інвестицій є загрозою корпоративному управлінню. Поглинання може відбутися внаслідок того, що інституційні власники звільняють великі пакети акцій, якщо інвестиційні рішення керівників не узгоджуються з інтересами акціонерів. Фондова концентрація стає джерелом влади для дисципліни управління командами.

Натомість у розподіленій власності, на відміну від акційної, витрачання коштів на моніторинг покращує ефективність управління аграрних підприємств з іноземними інвестиціями, уникаючи дублювання. Таким чином, ми припускаємо, що чим більша частка інституційних фондів, тим більше в діяльності аграрних підприємств з іноземними інвестиціями є дотримання орієнтації акціонерів на ефективність діяльності партнера [6, с. 303].

Теорія посередництва передбачає, що коли керівники отримують винагороду на основі прибутковості, їхні стратегічні рішення, швидше за все, узгоджуються з максимізацією прибутків акціонерів. Управління акціями є най-

більш ефективним інструментом стримування для акціонерів, які оцінюють ринкову вартість фінансового активу, а внутрішня вартість на них допомагає узгоджувати інтереси акціонерів з урахуванням рішень щодо злиття. Це впливає на ступінь накопичення фінансових ресурсів САП і як правило, доповнює вплив зовнішніх фінансових факторів на результати діяльності компаній. Навіть коли фінансові запаси є дифузними, керівники з акційною компенсацією впроваджують фінансові стратегії, які максимізують доход акціонерів, щоб збільшити свій власний доход [7, с. 65].

Тому ми припускаємо, що акціонери будуть реагувати більш сприятливо на аграрні підприємства з іноземними інвестиціями, коли керівники мають акційну компенсацію, оскільки акціонери розглядають цей фактор як стратегічну альтернативу для максимізації їхньої прибутковості. Поряд із відносинами між акціонерами та керівництвом у материнських компаніях існує проблема представництва у таких підприємствах. Вони виникають внаслідок трудових відносин між керівниками, які покладаються на нього, та їхніми материнськими організаціями. Аграрним підприємством з іноземними інвестиціями, як правило, керує окрема команда управлінців, яка складається, головним чином, з менеджерів зв'язку, відправлених від материнських компаній.

Ця структура управління створює трудові відносини, які відображають основну структуру аграрних підприємств з іноземними інвестиціями, і мають різні цілі та ставлення до ризику. Існує значна взаємозалежність між такими підприємствами та акціонерами (засновниками). При цьому рішення про інноваційно-інвестиційну діяльність безпосередньо впливають на загальні витрати та доходи материнських компаній. Менеджери підприємства з іноземними інвестиціями часто переслідують цілі, які відрізняються від тих, що стоять перед материнськими компаніями. Це призводить до проблем з оптимізацією.

Висновок. Таким чином, аграрні підприємства з іноземними інвестиціями, засновані на загальних засадах асиметричного партнерства, мають певні переваги щодо сприйняття та управління акціонерами виробничим процесом, оскільки асиметричні партнери вже мають необхідний досвід у аграрній сфері і зможуть легко розглянути й усвідомити результати діяльності підприємств з іноземними інвестиціями на шляху до своїх стратегічних цілей. Аграрні підприємства з іноземними інвестиціями, засновані на принципах асиметричного партнерства, є складнішими в управлінні через належність до різних сфер виробництва та наявність посередників, але без них

незв'язаним партнерам складно працювати після створення підприємства.

Література

1. Беляева С. В. Методика визначення конкурентоспроможності підприємства (теоретичний аспект) / С. В. Беляева, Т. Л. Зубко // Інноваційна економіка. — 2013. — Т. 6. — С. 77–81.
2. Портер М. Конкурентна стратегія. Методика аналізу отраслей и конкурентов / М. Портер. — М. : Альпина Букс, 2005. — 454 с.
3. Исикава К. Японские методы управления качеством : сокращ. пер. с англ. / К. Исикава ; пер. : А. А. Молчанов, Л. И. Павлов ; ред. А. В. Гличев. — Москва : Экономика, 1988. — 15 с. : ил.
4. Кваша С. М. Стан та тенденції розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу / С. М. Кваша, К. С. Кваша. — К. : ННЦ ІАЕ, 2013. — 40 с.
5. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління : підручник / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова. — К. : Центр учбової л-ри, 2013. — 600 с.
6. Рунчева Н. В. Стратегічні причини й конкурентні переваги створення великих корпоративних підприємств / Н. В. Рунчева, А. С. Бритвенко // Гуманітарні студії НАКККіМ-2017 : матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції (Київ, 23 листопада 2017 р.). — К. : НАКККіМ, 2017. — С. 302–304.
7. Вартанова О. В. Компетенція підприємства у стратегічному управлінні підприємством: формування і розвиток : [монографія] / О. В. Вартанова. — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. — 340 с.

References

1. Byelyayeva, S. V. (2013). *Metodyka vyznachennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva (teoretychnyy aspekt)* [Methodology for determining the competitiveness of the enterprise (theoretical aspect)]. *Innovatsiyna ekonomika*, 6, 77–81 (in Ukr.).
2. Porter, M. (2005). *Konkurentnaya stratehiya. Metodyka analiza otrasley y konkurentov* [Competitive strategy: An analysis of industries and competitors]. Moscow, Al'pina Buks Publ. (in Russ.).
3. Ysykava, K. (2008). *Yaponskye metody upravlenyya kachestvom* [Japanese methods of quality management]. Moscow, Ekonomika Publ. (in Russ.).
4. Kvasha, S. M. (2013). *Stan ta tendentsii rozvytku silskoho hospodarstva krain-chleniv Yevropeiskoho Soiuzu* [State and trends of agricultural development in the European Union member states]. Kyiv, NNTS IAE Publ. (in Ukr.).
5. Ihnatyeva, I. A. (2013). *Korporatyvne upravlinnya* [Corporate governance]. Kyiv, Tsentр uchbovoyi l-ry Publ. (in Ukr.).
6. Runcheva, N. V. & Brytvienko, A. S. (2017). *Stratehichni prychny y konkurentni perevahy stvorennya velykykh korporatyvnykh pidpryyemstv* [Strategic reasons and competitive advantages of creation of large corporate enterprises]. Materials of the International Scientific and Theoretical Conference «Humanities Studies NACKKiM-2017» (Kyiv, November 23, 2017). Kyiv, NACKKiM Publ., 302–304 (in Ukr.).
7. Vartanova, O. V. (2012). *Kompetentsiya pidpryyemstva u stratehichnomu upravlinni pidpryyemstvom: formuvannya i rozvytok* [Competence of the enterprise in the strategic management of the enterprise: formation and development]. Luhansk, SNU im. V. Dalya Publ. (in Ukr.).