

УДК 331.101.3:658

МОТИВАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ, РУЙНУВАННЯ ТА ВПЛИВУ АСИМЕТРИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Гривківська О. В., доктор економічних наук, професор, ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ

Сахно А. А., кандидат економічних наук, доцент, Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця

Oksana Hryvkiwska, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economics, "European University", Kyiv, grivkiv@mail.ru, +380503879071

Andrii Sakhno, PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Vinnitsa Finance and Economics University, Vinnitsa, sackno@rambler.ru, +380984493004

O. Hryvkiwska, A. Sakhno. Motivation of the economic activity in the circumstances of development, destruction and impact of asymmetric information.

The article discusses the motivation of economic activity in the development, destruction and the impact of asymmetric information. Found expression through the destruction motivation to search for a new owner, the transformation of resource changes in key economic activity, use instruments adjustments to financial results.

Гривківська О. В., Сахно А. А. Мотивація економічної діяльності підприємств в умовах розвитку, руйнування та впливу асиметричної інформації.

У статті розглянуто мотивацію економічної діяльності підприємств в умовах розвитку, руйнування та впливу асиметричної інформації. Виявлено прояв мотивації руйнування через потреби у пошуку нового власника, перетворенні у ресурс, зміні основного виду економічної діяльності, використанні інструментів коригування фінансових результатів.

Гривкиwsкая О. В., Сахно А. А. Мотивация экономической деятельности предприятий в условиях развития, разрушения и воздействия асимметричной информации.

В статье рассмотрена мотивация экономической деятельности предприятий в условиях развития, разрушения и влияния асимметричной информации. Выявлено проявление мотивации разрушения через потребности в поиске нового собственника, преобразованиях в ресурс, изменениях основного вида экономической деятельности, использовании инструментов корректирования финансовых результатов.

Постановка проблеми. Розвиток підприємництва у державі можливий виключно через створення нових підходів щодо функціонування суб'єктів господарювання. Тенденції світової економіки вимагають перегляду вже існуючих підходів щодо виробничої діяльності підприємств. Якщо раніше для аналізу ефективності діяльності підприємств достатньо було показників конкурентоспроможності, то на тепер необхідно також визначати мотивацію їх економічної діяльності, до чого спонукає прискорення економічного розвитку провідних країн світу, що проявляється у посиленні інноваційної конкуренції, яка асоціюється із гіперконкуренцією. Як наслідок, сучасні підприємства мотивують діяльність, виходячи з рівня розвитку технологій, фінансової та технічної ефективності, здатності впливати на середовище функціонування через оптимізацію видів економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. В останні роки багато дослідників приділяють значну увагу розробці заходів з долання ефекту асиметричної інформації. Як правило, основні інструменти боротьби знаходяться у теорії контрактів, де найбільш яскравими представниками є лауреати Нобелівської премії з економіки 2016 року Олівер Гарт та Бенгт Гольмстрьом [1; 2].

Дослідження Б. Гольмстрьома довели, що досягнення прибутку не є основним показником характеристики ефективної діяльності менеджера, оскільки асиметричність інформації криється в ефекті сприятливої кон'юнктури ринку. Пропонується при оцінці ефективності виходити з порівнянь відносно досягнень інших, аналогічних компаній.

Особливо важливими у цьому контексті є питання мотивації розвитку та руйнування економічної діяльності виробничих підприємств у процесі гіперконкуренції. Її головні аспекти знаходять свій прояв в особливостях стратегії прийняття управлінських рішень у працях Р. Д'Авені [3] та професора Базельського університету Манфреда Бруна [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині відчутним є брак розробок щодо мотивації економічної діяльності підприємств через оцінку сутності їх існування з врахуванням гіперконкурентної боротьби, де виокремлюються потреби розвитку та руйнування як напрями стратегії випередження у процесі конкурентної боротьби.

Постановка завдання. Необхідно врахувати вплив асиметричної інформації, як чинника мотивації, через потреби керівництва підприємства та найманих працівників. Особливу увагу слід приділити мотивації руйнування підприємств, як форми стратегії гіперконкуренції, через значення виду економічної діяльності для середовища функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Асиметричність інформації є основною проблемою у багатьох сферах економічної діяльності, оскільки приймаючи рішення про укладання угоди, обидві сторони не завжди впевнені у добросовісності свого партнера щодо виконання контракту. Як показує практика, неможливо укласти угоду, у якій обумовлюються усі варіанти можливих випадків розвитку економічних відносин. Найбільш страждають від нездатності урегулювати питання контрактів сфери фінансових відносин, зокрема страхування.

Рекомендації найбільш відомих дослідників [1; 2], пов'язані із роллю центрального агента – особи, яка приймає остаточне рішення при неможливості узгодити усі умови контракту. На підприємстві такою особою є власник, рішення якого повинні виходити з необхідності власної вигоди та мотивації найманих працівників.

Асиметричність інформації у мотивуванні економічної діяльності підприємств полягає у пропорціях між потребами у капіталі (вартість основних засобів) та потребами у найманих працівниках (витрати на робочу силу). Прибуток не є головним показником, оскільки на його досягнення можуть впливати як чинники, що залежать від підприємства (наприклад, ефективний менеджмент), так і ті, що не залежать від цілей його діяльності (наприклад, політика держави щодо сприяння підприємству).

Оцінювання мотивації економічної діяльності підприємств ґрунтується, виходячи з можливостей досягнення фінансового результату та використання особливостей виду діяльності згідно КВЕД. Враховуючи, що K – витрати на капітал (вартість основних засобів підприємства), L – витрати на оплату праці найманих працівників, Y – чистий дохід від реалізації продукції, то використовуючи метод Фаррелла, можна сформулювати середовище функціонування для великої сукупності підприємств незалежно від їх фінансового становища.

Відношення величин K та L до вихідного параметру (Y) характеризують, з одного боку, вмотивованість самого підприємства до скорочення витрат та зростання чистого доходу від реалізації продукції, з іншого, – мотивацію до технічної ефективності та значення основного виду економічної діяльності у системі розвитку галузей національної економіки чи регіону.

Мотивація економічної діяльності підприємств характеризується, з одного боку, потребами розвитку, з іншого – руйнуванням, причому головним чинником оцінки ефективності є досягнення фінансового результату.

Мотивація економічної діяльності підприємств через їх розвиток є потребою у підприємстві як суб'єкті, що відображає сутність підприємництва та необхідність видів економічної діяльності для національної економіки. У такому випадку підприємство можна оцінювати, виходячи з вкладених інвестицій, рівня інноваційної продукції та досягнутої ефективності.

Сучасне підприємство в умовах посилення конкурентної боротьби, що класифікується як гіперконкуренція, має відповідати стратегії середовища, у якому здійснюється економічна діяльність. Таким чином, підприємство необхідно розглядати не тільки з точки зору конкурентоспроможності, а й мотивації економічної діяльності у середовищі функціонування.

Гіперконкуренція, як інноваційна конкуренція, проявляється у розвитку підприємства через мотивацію випередження, що дозволяє визначити мотиваційний потенціал. У цьому контексті сучасне підприємство – це підприємство, економічна діяльність якого побудована на мінімізації капіталомісткості через збільшення вартості основних засобів. Як наслідок, головним аспектом його розвитку виступає мотивація працівників через інтелектуалізацію праці у вигляді значення праці окремої людини. Це сприяє віртуалізації, мобільності підприємств, їх здатності проявлятися через інноваційний виклик середовища та здатність відповідати вимогам мотивації видів економічної діяльності.

Аналізуючи таку мотивацію, необхідно звернути увагу на те, що мова повинна йти не тільки про підприємства, вмотивовані безперервним інноваційним розвитком внаслідок

гіперконкуренції, а й про підприємства, що були побудовані у період індустріалізації (середина XX-го століття). Ці проблеми актуальні не тільки для України, а й для багатьох провідних держав світу. Наприклад, президент США Д. Трамп, у передвиборчій компанії на посаду президента, обіцяв посилити роль держави завдяки поверненню виробничих потужностей з держав, у які вони були продані за часи керування інших адміністрацій.

В Україні радянським спадком є значна кількість підприємств-гігантів, що здійснюють економічну діяльність з важкого машинобудування, металургії, енергетики, транспортної інфраструктури тощо. Більшість з них є інвестиційно привабливими внаслідок наявних ознак природного монополізму, однак деякі були зруйновані через неадаптованість до умов ринкової економіки.

Мотивація руйнування економічної діяльності підприємств в умовах гіперконкуренції може бути двох типів. По-перше, як потреба реалізації стратегії, коли підприємство виконало місію та може зникнути через повну ліквідацію. По-друге, як потреба реагування на умови гіперконкуренції – неможливість повноцінно відповідати умовам швидкого розвитку ринків.

Руйнування підприємств, як мотивація економічної діяльності, може визначатися, як потреба, у контексті чотирьох чинників (рис. 1): пошук нового власника; перетворення у ресурс; зміни основного виду економічної діяльності; використання інструментів коригування фінансових результатів.



Рис. 1. Руйнування підприємств як мотивація економічної діяльності

Пошук нового власника – це один із шляхів формування мотивації економічної діяльності підприємства через потреби та можливості окремої особи. Під руйнуванням у цьому випадку слід розуміти вичерпність не стільки мотиваційного потенціалу виду економічної діяльності, скільки можливостей середовища функціонування, у якому функціонує підприємство.

Прикладом мотивації руйнування, що проявляється у потребах пошуку нового власника, є приватизація підприємств. Мотивація у цьому випадку знаходиться у потенціалі та привабливості виду економічної діяльності, руйнування якого пов'язано з неефективністю державного управління.

Перетворення у ресурс – це формування мотивації фізичного знищення підприємства. Ресурсом у такому випадку може бути земля, на якій знаходилось підприємство, а тепер на цьому місці можуть будуватися інші підприємства, житлові комплекси або торговельні центри.

Характерною особливістю цього випадку є жорстка прив'язка між підприємством та видами економічної діяльності, що на ньому здійснюються. Як наслідок, руйнування виду економічної діяльності рівноцінно руйнуванню підприємства.

На прикладі м. Вінниця, можна навести наслідки мотивації перетворення у ресурс таких підприємств, як меблева фабрика, пивоварний завод, електротехнічний завод, інструментальний завод, шарикопідшипниковий завод, електроламповий завод і т.д. Відсутність потреб у підшипниках, електротехнічних виробках, меблях, виробничих інструментах тощо призвело до знищення виробничих підприємств. Таким чином, максимальна мотивація від такої діяльності – це отримання коштовного ресурсу.

Зміна основного виду економічної діяльності – це мотивація виживання підприємства через уникнення ризику перетворення на ресурс. У цьому випадку головним чинником є гнучкість цього підприємства, його здатність мотивуватися виробництвом іншої продукції.

Мотивація зміни основного виду економічної діяльності також може бути потребою заміни виробничої діяльності на невиробничу. Наприклад, коли підприємство, що здійснювало виробництво промислової продукції, переходить на основний вид економічної діяльності з надання власних приміщень у оренду або здійснення торгівлі. Таким чином, можна вважати, що

мотивація зміни виробничої діяльності на невиробничу є наближенням до мотивації руйнування у вигляді знищення підприємства.

Використання інструментів коригування фінансових результатів – це формування мотивації руйнування, що обумовлена прибутком або збитком підприємства. У цьому контексті можна вважати, що у випадку отримання прибутку, підприємство долає мотивацію руйнування, а збитку – навпаки, мотивація руйнування посилюється.

Однак, такі твердження не є повністю обґрунтованими, оскільки процес руйнування та поступового ресурсоутворення може також бути прибутковим, як економічна діяльність, а тому результат буде позитивним. Якщо підприємство відмовилося від виробничої діяльності та здійснює діяльність з надання в оренду власного майна, то досягнення прибутку у даному випадку може бути забезпечене, проте мотивація виробничої діяльності буде втрачена, відповідно мотиваційний потенціал галузі, навіть середовища функціонування, у якому працює підприємство, буде значно знижений.

Протилежним вищенаведеному випадку є приклад, де нове підприємство утворюється замість старого та продовжує здійснювати виробничу діяльність. У такому випадку, підприємство отримує нові можливості розвитку завдяки інвестиціям в оновлення раніше побудованих виробничих потужностей, а тому мотивація полягає у потребах використання капіталу (основних засобів), більшість якого залишилася від старого підприємства.

Коригування фінансових результатів досягається у випадку отримання збитку, шляхом мотивації досягнення прибутку внаслідок здійснення економічної діяльності. Таким чином, якщо підприємство спрацювало збитково, причому вартість капіталу (основних засобів) перевищує чистий дохід від реалізації продукції, то мотивація підприємства через коригування полягає:

- у досягненні прибутку внаслідок реалізації потреб щодо збільшення доходу до рівня подолання мотивації руйнування (перевищення вартості основних засобів);
- зменшення мотивації руйнування внаслідок скорочення вартості основних засобів, як умови впливу на дохід від реалізації з метою отримання прибутку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Мотивація економічної діяльності дозволяє долати ефекти асиметричної інформації, виходячи з можливостей порівняння рівня реалізації потенціалу підприємства у середовищі функціонування з іншими суб'єктами господарювання. Як наслідок, доцільно поєднувати аспекти фінансової та технічної ефективності для виявлення видів економічної діяльності тих підприємств, що мають найбільше значення як для національної економіки, так і окремого регіону.

Мотивація руйнування економічної діяльності підприємств пов'язана із різними потребами щодо їх функціонування. Вид економічної діяльності є визначним чинником, потреба у якому формує сутність руйнування. Якщо присутня важливість цього виду для держави, то мотивація руйнування завершується реалізацією потреб через приватизацію та пошук нового власника, у інших випадках – спостерігається мотивація заміни виду діяльності або перетворення підприємства у ресурс.

Список використаних джерел:

1. Holmström B.R. *Moral Hazard and Observability* // *Bell Journal of Economics*, 10(1), 1979. – pp. 74-91.
2. Holmström B.R., Milgrom P. *Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design* // *Journal of Law, Economics, and Organization*, 7, 1991 – pp.24-52.
3. Aveni R. *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering* / R. Aveni. – New York: The Free Press, 1994. – p. 57.
4. Брун Манфред *Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Електронний ресурс]* / Манфред Брун // *Менеджмент и маркетинг* – 1998. – № 3. – Режим доступу: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm

References

1. Holmström B.R. (1979), "Moral Hazard and Observability", *Bell Journal of Economics*, 10 (1), pp. 74-91.
2. Holmström B.R., Milgrom P. (1991), "Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 7, pp. 24-52.
3. Aveni R. (1994), "Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering", R. Aveni, New York, The Free Press, p. 57.
4. Brun Manfred (1998), "Hypercompetition: characteristics, driving forces and management", ["Giperkonkurencija: harakternye osobennosti, dvizhushhie sily i upravlenie"], [electronic resource], Manfred Brun, *Management and marketing*, No.3, available at: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm

Keywords: motivation, enterprise, personnel, management, system, asymmetry, information

Ключові слова: мотивація, підприємство, персонал, управління, система, асиметрія, інформація

Ключевые слова: мотивация, предприятие, персонал, управление, система, асимметрия, информация