

7. *McMichael A. J.* Diabetes, ancestral diets and dairy foods. An evolutionary perspective on population differences in susceptibility to diabetes, Health and Ethnicity, London and New York. 2001.

8. *James L. Seale, Jr.* Changes in the Structure of Global Food Demand: Discussion // American Journal of Agricultural Economics, Vol. 80, No. 5, 1998. — pp. 1062—1063

9. *Diamond, J.* Guns, Germs and Steel: The fate of Human Societies, London: Jonathan Cape. 1997. — 532 p.

Стаття надійшла до редакції 4.06.2008.

О. І. Олексюк,

докторант кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Інтенсифікація інтеграційних процесів у загальносвітовому масштабі, що виступає закономірним відображенням сучасного етапу розвитку відносин з приводу суспільного виробництва та споживання економічних благ, призводить до необхідності переосмислення теоретичних постулатів і прикладного інструментарію організації економічної діяльності. Підвищення конкуренції на більшості ринків, прискорення інноваційних процесів, зростання ролі людини у процесі виробництва продукції, підвищення частки інтелектуальної власності у структурі вартості товарів, формування нових об'єктів прав власності і форм капіталу виступають вираженням загальносвітових тенденцій у предметному полі економічної науки. Зважаючи на глобальний характер таких змін, особливу увагу слід приділити вирішенню концептуальних проблем на рівні первинної ланки економічних систем — підприємств, фірм, компаній, а також на рівні індивідуального підприємця. Сучасні інтеграційні процеси поширюються не тільки вертикально по різних рівнях світової економіки, але й призводять до горизонтальної інтеграції в рамках єдиного процесу задоволення потреб споживачів у певних товарах на мікрорівні господарювання. З таких позицій здобуває особливі актуальності проблематика визначення економічного результату діяльності підприємства, виявлення факторів, що його обумовлюють, ключових складових довгострокової конкурентоспроможності за умов інтегрованих сфер бізнесу і мінливості товарних ринків тощо.

Розглядаючи проблематику результативності діяльності підприємств у контексті вирішення базової економічної проблеми виробництва максимальної кількості якісних економічних благ за умови обмеженості доступних економічних ресурсів, слід відзначити, що методологічним базисом її розвитку виступають теорії економічної ефективності. Значний внесок у дослідження цієї проблематики зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В. Паретто, Е. Барон, Питера Ф. Друкер, Ф. А. Хайек, М. Алле, К. Куросава, А. Лоурол, Б. Гоулд Д. Скотт Сінк, Д. Нортон, Т. Питерс, Р. Уотермен, Ю. Ф. Шрейдер, Т. С. Хачатуров, С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьозан, С. Ф. Покропивний, В. Геєць, І. І. Прокopenко, А. М. Матлин, А. А. Барсов, В. М. Москович, В. Батрасова, А. Ф. Сильченко, В. В. Прядко, В. Я. Хрипач, А. Б. Борисов та інші. Дослідження результативності економічних процесів у працях наведених вище науковців проводяться у контексті розвитку теорії економічної ефективності чи мотивації індивідуальної поведінки у процесі трудової діяльності, проблематика ж забезпечення результативності на рівні підприємства, з позицій інформаційної парадигми та орієнтації на споживача, розкрита фрагментарно.

Основним наслідком зміни типу суспільного виробництва, у напрямку зростання ролі інформаційно-інтелектуальних факторів виробництва, є трансформація природи економічних процесів чи бізнесу, як їх прийнято називати у розмовній мові. Зростання ролі інформації як активного та ключового фактора створення вартості для споживача має наслідком необхідність дослідження суб'єктів економічних відносин з нових позицій. Вважаємо, що сьогодні слід вести мову не про діяльність окремих підприємств, а про реалізацію кінцевих ланцюгів створення вартості для споживача. Справді, сутність економічних відносин і полягає у взаємодії людей чи їх соціальних груп з метою задоволення їх економічних інтересів, шляхом використання суспільних комунікаційних механізмів та економічних ресурсів штучного чи природного походження.

Безсумнівними також є тенденції до інтеграції соціально-економічних систем різних рівнів, що має місце як на корпоративному, так і на світовому рівнях. Процеси глобалізації та глибокої виробничо-комерційної інтеграції стали ознакою сучасності і разом з безліччю вигод принесли з собою багато проблем, з якими людство не завжди може успішно справитися на сучасному етапі свого розвитку. На рівні окремих підприємств чи не найголовнішим є руйнування поняття самостійності та відокремленості ор-

ганізацій, як необхідного критерію визнання факту існування. Вважаємо, що сьогодні підприємства, з позицій економічної доцільності та довгострокової результативності на ринку, не повинні намагатися відокремитися чи досягнути повної самостійності у своїй діяльності.

Таким чином, на основі сучасних технологій організації діяльності та обміну інформацією досягаються найкращі пропорції створення доданої вартості у бізнес-процесах створення цінності для споживачів товарів (кінцевих чи проміжних). Саме такого роду інтеграційні утворення часто реалізуються юридично самостійними та відокремленими господарськими одиницями чи суб'єктами господарювання, які по факту позбавляються економічної самостійності в рамках таких споживчо-орієнтованих бізнес-моделей.

Отже, ключові положення авторського підходу до визначення результативності економічних процесів і створення механізмів її забезпечення повинні бути сформульовані наступним чином (рис. 1).

Представлені на рисунку складові чи тези не слід трактувати як достатньо повну методологічну систему, вини скоріше, відображають окремі напрямки виникнення парадоксів чи протиріч у традиційних економічних теоріях чи системах економічних розрахунків. Справді, майже неможливо на основі існуючої звітності підприємств коректно ідентифікувати результати інноваційних процесів, ефективність використання інтелектуальної власності чи результати стратегії зростання кадрового потенціалу. Хоча саме ці складові за сучасних умов діяльності здобувають особливого значення на усіх без винятку товарних ринках.

Найточніше подальші наші розробки слід називати тернарною інформаційно центрованою моделлю оцінки результативності економічних процесів. В основу такої системи визначення закладені наступні логічні елементи (рис. 2).

Відзначимо також, що згідно представленої схеми ми виділяємо чотири базові логічні конструктори для економічних досліджень, кожен з яких знаходиться у тих чи інших відношеннях з іншими: результат, ресурс, час та інформація. Під інформацією слід розуміти не тільки сукупність даних, але й міру знань, інтелектуального капіталу накопиченого соціально-економічною системою на певний момент часу чи за визначений період. З іншого боку, інформація розцінюється нами як міра зниження рівня невизначеності, що впливає з розуміння інформації як міри організованості системи.



Рис. 1. Вихідні посилення дослідження результативності економічних процесів на різних рівнях соціально-економічних систем

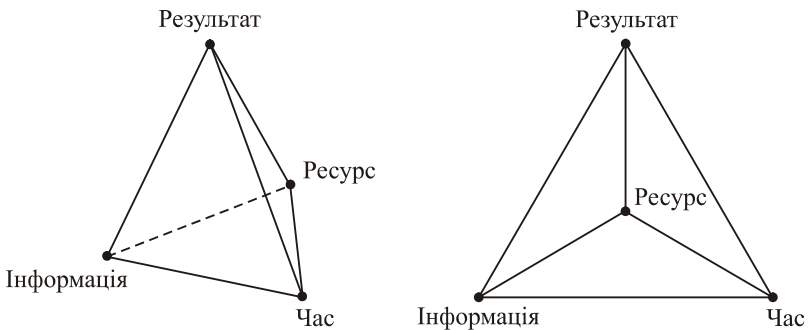


Рис. 2. Логічна модель інформаційно-центрованої оцінки результативності економічної діяльності

Відзначаючи надмірне зловживання поняттям результативності у економічних та політичних цілях, сьогодні практично не розводяться базові поняття, досить часто з метою визначення показників результативності використовуються зовсім інші аналітичні індикатори. Неоднозначність у «науковому статусі» поняття «результативність» у нашій країні слід пояснювати відсутністю практики її коректного визначення та використання у реальному управлінні підприємствами. Хоча сьогодні спостерігається тенденція до поширення окремих елементів управління за результатами, відповідних програмних продуктів і систем планування. Штучність та частіше за все безуспішність спроб постановки на ресурсну концепцію розвитку бізнесу вітчизняних підприємств нових аналітичних технологій інформаційного типу (мова йде не про програмні продукти) зумовлена недостатнім розумінням їх сутності та специфіки використання. Ми маємо глибоке переконання, що привнесені із заходу найбільш успішні зразки управління компаніями, їх розвитком, вартістю бізнесу тощо не використовуються у межах України навіть на 30% їх можливостей та характеристик. Основною причиною безуспішності таких спроб слід вважати не усвідомлення призначення західного аналітично-управлінського інструментарію та специфічних умов здійснення господарської діяльності в нашій державі. Відсутність необхідної інформаційної інфраструктури, нерозвиненість громадських організацій, нестабільність бізнес-середовища, нерозуміння світових тенденцій та багато інших чинників визначають необхідність, актуальність і своєчасність розробки вказаної проблематики. Саме проблема забезпечення необхідного рівня результативності є об'єктом ретельного аналізу у діяльності міжнародних організацій, урядових та фінансових структур ЄС, до складу якого ми так намагаємося потрапити.

На основі представленої схеми декомпозиції базового визначення результативності, нами виділені наступні аналітичні пропорції (рис. 3).

Ефективність діяльності підприємства — співставлення отриманих результатів його діяльності та обсягів витрат ресурсів, що були понесені підприємством у процесі досягнення цих результатів.

Доцільність діяльності підприємства — співставлення фактично отриманих результатів діяльності підприємства і суспільно очікуваних наслідків його функціонування (або очікувань користувача отриманих результатів).

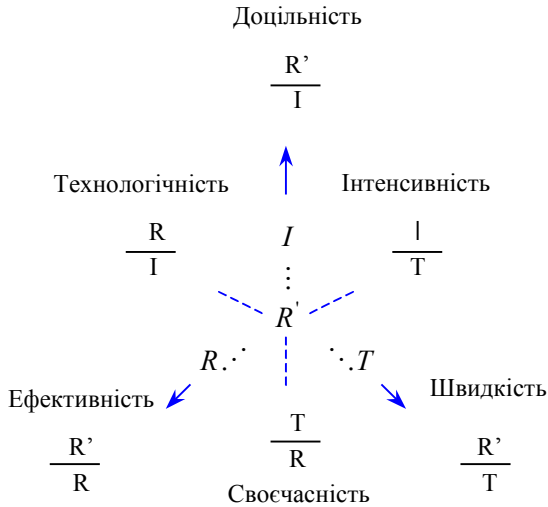


Рис. 3. Основні аналітичні залежності, які розкривають результативність діяльності підприємства

Швидкість діяльності підприємства — співвідношення обсягів отриманих результатів діяльності підприємства та витрат часу на їх досягнення.

Технологічність діяльності підприємства — співвідношення фактично витрачених економічних ресурсів підприємства до очікуваних результатів його функціонування (або очікувань користувача отриманих результатів).

Інтенсивність діяльності підприємства — співставлення очікуваних результатів функціонування підприємства (або очікувань користувача отриманих результатів) та фактичного часу роботи підприємства.

Своєчасність діяльності підприємства співставлення фактичного часу роботи підприємства та обсягів витрат його економічних ресурсів за цей же період.

Додатково до цього, нами виділяються деякі математичні залежності у наведеній системі аналітичних співвідношень:

$$R' = R \times \frac{I}{T} \times T \times \frac{R}{I} \times I \times \frac{T}{R}, \quad (1)$$

$$1 = \frac{I}{T} \times \frac{R}{I} \times \frac{T}{R}. \quad (2)$$

Формула (1) дозволяє нам засвідчити, що сформована нами система тернарних координат вимірювання результативності дозволяє достовірно отримати економічний результат у системі аналітичних співвідношень ресурсів, інформації та часу у випадку виконання такої рівності:

$$R' = I \times \frac{R}{I} \times \frac{R'}{R}. \quad (3)$$

Представлений розрахунок відображає можливість отримання економічного результату в окремих сферах бізнесу чи за певних умов діяльності, коли підприємство володіючи інформаційно-інтелектуальними складовими бізнесу може забезпечити технологічність і ефективність використання економічних ресурсів.

$$R' = R \times \frac{T}{R} \times \frac{R'}{T}. \quad (4)$$

Наступна формула (4) характерна для підприємств, у яких є доступ до економічних ресурсів (тобто вони володіють ними або можуть розпоряджатися), що можуть забезпечити отримання економічних результатів у випадку досягнення високого рівня своєчасності їх використання і швидкості виконання бізнес-проектів.

$$R' = T \times \frac{I}{T} \times \frac{R'}{I}. \quad (5)$$

Ну й відповідно третій розрахунок (форм. (5)) дозволяє зробити висновок щодо можливості отримання економічних результатів діяльності підприємства у ситуації наявності часу для здійснення певної діяльності, інтенсивності виконання операцій та доцільності його бізнес-процесів.

Повну визначеність отримання економічних результатів на рівні підприємства можливо досягнути за дотримання пропорцій (1), (2). Всі ж інші аналітичні співвідношення слід вважати частковими випадками базового розрахунку за певних умов чи у певних ситуаціях. Додатково до представлених розрахункових формул, можна запропонувати логіку переходу від одних показників результативності до інших:

$$\frac{R'}{I} \times \frac{I}{T} \rightarrow \frac{R'}{T} \times \frac{T}{R} \rightarrow \frac{R'}{R} \times \frac{R}{I} \rightarrow \frac{R'}{I}. \quad (6)$$

Пояснюючи показані у формулі (6) розрахунки слід вказати на економічну логічність вказаних переходів.

Визначивши можливий рівень ефективності використання ресурсів, підприємство повинно забезпечити у довгостроковій перспективі технологічність їх господарського використання.

На основі досягнутого рівня ефективності та технологічності їх використання ресурсів підприємства, з позицій створення цінності для споживача (користувача), можна говорити про доцільність його функціонування і розвитку.

Доцільність отриманих результатів діяльності підприємства повинна супроводжуватися інтенсивністю задоволення потреб (запитів) споживачів (користувачів), що у поєднанні дозволить забезпечити швидкість отримання економічних результатів та протікання бізнес-процесів.

На базі високої швидкості здійснення бізнес-процесів на підприємстві та своєчасності використання ресурсів може бути знову ж таки забезпечена ефективність господарського використання останніх.

З іншого боку, семантику пропонованого підходу до дослідження результативності економічних процесів можна зобразити за допомогою чотиривекторної матриці, яка спроможна дещо полегшити процес прийняття управлінських рішень на різних рівнях (рис. 4).

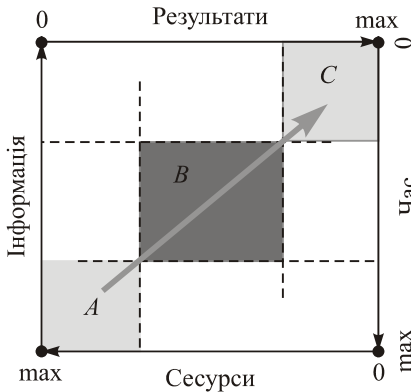


Рис. 4. Семантика дослідження результативності діяльності підприємства чи реалізації бізнес-проектів різного роду

Отже, на основі моделі, представленої на рис. 3, розвиток будь-якого підприємства можливо позиціонувати в рамках чотиривекторної матриці. Перехід до саме чотиривекторної матриці виправданий з позицій традиційності сприйняття інформації людиною, спектром логічних констант, якими оперували вище за текстом (ресурси, інформація, час і результат). На запропонованій моделі пропонується використовувати не абсолютні значення цих чотирьох базових логічних констант, а їх аналітичні співвідношення з певними базами (змiнами, корисністю тощо). Відзначимо, що вказана матриця буде також діяти й у випадку представлення на її гранях абсолютних значень цих базових категорій. На наш погляд, використання аналітичних співвідношень дозволяє підвищити прогностичну цінність запропонованої моделі.

Таким чином, розпочинаючи будь-яку діяльність у будь-якій сфері бізнесу, підприємець (чи фірма) починає з того, що формує співвідношення, характерні для зони А моделі (див. рис. 3). Іншими словами, рівень економічності використання ресурсів на початку діяльності є невисоким з різних причин, досягнення простих (нескладних чи одноелементних) цілей відбувається протягом тривалого періоду часу, якість продукції є невисокою. Спостерігається система таких аналітичних співвідношень такого виду:

$$\text{Rez}_A \rightarrow \min \begin{cases} \text{Інформація} \rightarrow \min \\ \text{Ресурси} \rightarrow \max \\ \text{Час} \rightarrow \max \end{cases} . \quad (7)$$

Обґрунтувати вказану систему співвідношень просто з позицій економічної теорії та практики ведення бізнесу. Для досягнення високого рівня ефективності діяльності окремим підприємством чи в рамках якогось бізнес-проекту вимагає напрацювання певного досвіду та репутації на цільових ринках, формування портфелю постійних замовлень, оптимізації технологічних процесів, формування дієвої системи мотивації тощо. Здійснення такого роду змін у межах підприємства вимагатиме значних витрат ресурсів та відбуватиметься протягом тривалого періоду часу. Разом з цим, на початковій фазі інвестор (власник) намагається мінімізувати початкові інвестиції, та зразу ж перевести проект на самоокупний режим. Таким чином, виробництво певного виду продукції, використання якогось матеріалу, модернізація тощо

починається з реалізації пробного проекту, проведенні тестових продажів продукції тощо. Звідси слід стверджувати, що ефективність діяльності за таких умов не може бути достатньо високою, чи відповідною певному конкурентоспроможному рівню. Тому на початкових фазах розвитку проектів чи цілих підприємств завжди присутня фаза налагодження чи запуску, що характеризується мінімальним, а інколи негативним співвідношенням отриманих результатів та витрат, понесених для їх досягнення.

З іншого боку відсутність достатнього досвіду діяльності у певній сфері бізнесу, недостатня кваліфікація працівників, необхідність проведення додаткових досліджень тощо, призводять до значної тривалості будь-яких управлінських рішень чи конкретних дій на початковій фазі реалізації проектів. Поступово підприємство підлагоджує бізнес-процеси, покращує організацію, поступово навчає працівників, напрацьовує стабільні зв'язки з постачальниками та інше, що дозволяє значно скоротити тривалість господарського циклу його діяльності.

Недостатнє розуміння специфіку певного ринку, не відпрацьованість технологій інформаційного моніторингу, відсутність накопиченого масиву статистичної інформації, неможливість (як правило, фінансова) проведення змістовних досліджень споживчих уподобань на початковій фазі розвитку проектів зумовлює низьке значення співвідношення корисності та інформації. Дійсно, рідко коли підприємствам вдається з першого разу випустити на ринок повністю адаптований до споживчих вимог товар.

Згодом, у процесі своєї діяльності підприємство чи певний бізнес-проект намагається змінити представлені пропорції на такі, переходячи з зони А у зону В і намагаючись досягнути зони С:

$$\text{Rez}_{B \rightarrow C} \rightarrow \max \begin{cases} \text{Інформація} \rightarrow \max \\ \text{Ресурси} \rightarrow \min \\ \text{Час} \rightarrow \min \end{cases} . \quad (8)$$

Тобто, перейти від зони А до зони С нашої чотиривекторної матриці. Фактично зона С характеризує максимальні пропорції, доступні або ж окремим підприємствам-лідерам або ж, взагалі, які являють собою теоретичний еталон (зразок найкращої практики ведення бізнесу).

Література

1. *Кокінз Г.* Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 315 с.
2. *Майер, Маршал В.* Оценка эффективности бизнеса / Пер. с англ. А. О. Корсунский. — М.: ООО «Вершина», 2004. — 272 с.
3. *Петухов Р. М.* Оценка Эффективности промышленного производства — М.: Экономика, 1990. — 160 с.
4. *Прокопенко И. И.* Управление производительностью: практическое руководство / Пер. с англ. — К.: Техника, 1990. — 319 с.
5. *Скот Д.* Синк «Управление производительностью, планирование, измерение и оценка, контроль и повышение» — М.: Прогресс, 1989. — 387с.
6. Управление эффективностью бизнеса / Е. Ю. Духонин, Д. В. Исаев, Е. Л. Мостовой и др.; под ред. Г. В. Генса. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 269 с.
7. *Хрипач В. Я.* Оценка и материальное стимулирование эффективности производства, К.: Высшая школа, 1985. — 150 с.
8. *Эйлон Б. Голд* Система показателей эффективности производства М.:— Экономика, 1980. — 250 с.

УДК: 658.893

Ю. С. Маліч, здобувач,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ПРІОРИТЕТИ ПАРТНЕРСТВА В МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі опрацьовано засади ефективного партнерства у інноваційному розвитку підприємств за умов глобалізації ринкового середовища. Наведено результати досліджень сучасних аналітичних інструментів в оптимізації стратегій кооперації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інновації, маркетинг, конкуренція, кооперація, стратегія.

Розробка інструментів інтенсифікації і усталення розвитку промисловості за умов сучасної ринкової кон'юнктури має пріоритетне значення і визначає специфіку поточного етапу розвитку методології маркетингу.