

О. І. Олексюк,  
к. е. н., доцент, докторант кафедри економіки підприємств,  
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана"

# РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

*У статті представлені результати авторського дослідження результативності діяльності сучасних підприємств, а також їх значення для стратегічного управління розвитком корпоративних утворень різного рівня. Сформовано загальні засади авторської концепції управління підприємством за результатами його діяльності.*

*The article presents results of author research of enterprise business performance, its importance for the strategic development, and attractive the investment resources; represented conceptual principles of result-based-management and increase of the investment attractiveness as a result of business activity.*

## ВСТУП

Ускладнення економічних процесів на світовому, національному, регіональному та локальному рівнях виробничо-господарських систем, а також нестабільність товарних ринків та мінливість споживчих уподобань, зумовлюють необхідність розробки нових корпоративних механізмів адаптації та досягнення економічних результатів як в довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі. Саме розробці практично придатного аналітичного інструментарію управління вітчизняними підприємствами і присвячений матеріал у цій науковій роботі.

Останнім часом в Україні здобувають розповсюдження новітні методики та системи планування, економічного аналізу, які "імпортуються" науковцями з-за кордону. Сьогодні ми можемо говорити про існування явища "модних методик" у середовищі бізнес-практиків, які на тому чи іншому етапі розвитку вітчизняної науки визнаються "панацеєю" від поточних проблем вітчизняних підприємств. У якості прикладу можемо навести спроби впровадження бізнес-моделювання на певних інформаційних платформах, BSC-планування, поширення інструментарію управління вартістю бізнесу тощо. Визнаючи прогресивність усіх перерахованих підходів, методик і моделей, хотіли б відзначити тільки відсутність українських аналогічних розробок, "механіцизм" у використанні світового досвіду управління підприємствами, існування значного розриву між вітчизняною наукою та практикою господарської діяльності. На наш погляд, саме вітчизняні науковці покликані подолати вказані проблеми та вирішити поставлені завдання.

Фундаментальні здобутки у сфері визначення та управління результативністю діяльності підприємств були отримані у дослідженнях В. Паретто, Е. Барона, Питера Ф. Друкера, Ф.-А. Хайєка, М. Алле, К. Куроса-

ви, А. Лоурола, Б. Гоулда, Д. Скотт Сінка, Д. Нортон, Т. Питерса, Р. Вотермена, Ю.Ф. Шрейдера, Т.С. Хачатурова, С. Ейлона, Б. Голда, Ю. Сьозана, С.Ф. Покропівного, В. Геєця, І.І. Прокопенка, А.М. Матлина, А.А. Барсова, В.М. Московича, В. Батрасова, А.Ф. Сильченков, В.В. Прядко, В.Я. Хрипача, А.Б. Борисова та ін.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Слід відзначити, що використовуваний сьогодні апарат економічних розрахунків у переважній більшості має функціональну обмеженість, тобто фінансові, маркетингові, управлінські, економічні чи технічні розрахунки у бізнесі мають порівняно невелику кількість алгоритмів інтеграції, базуються на використанні специфічних показників та умовних (спеціальних) одиниць виміру. У якості підтвердження вкажемо на майже повну відсутність математичних алгоритмів перерахунку якості сформованої структури капіталу підприємства у його ринкову частку чи вартість для споживача, хоча слід визнати, що саме конструювання показника "економічна додана вартість" частково дозволяє вирішити вказане завдання. Безпосереднє визначення розміру витрат, технічних параметрів обладнання, як правило, відносяться до компетенції технічних служб на вітчизняних підприємствах, а економічні підрозділи беруть ці параметри до уваги у вигляді обмеженої кількості вартісних індикаторів. Саме тому досить часто на українських підприємствах спостерігається ситуація недостатньо повного обґрунтування проектів придбання тих чи інших верстатів, технологічних ліній, відкриття філій тощо. Відзначимо також, що вітчизняна економічна школа має потужний апарат такого аналізу, але сучасний етап розвитку підприємств потребує його адаптації. Натомість, ми відзначаємо повальну зацікавленість вітчизняних

бізнесменів-практиків зарубіжними надбаннями, які по своїй суті мають прив'язку до інформаційного базису зарубіжних компаній.

У економічній науці проблема визначення чи дослідження економічних результатів міститься у ключових гіпотезах усіх наукових досліджень, саме на удосконалення вміння людини досягати кращих економічних результатів, за існування певної системи умов чи обмежень, спрямовували і спрямовують свої зусилля наковці минулого та теперішнього часу. Вважаємо, що така ж ситуація залишиться у майбутньому доти, доки буде існувати економіка як самостійна наука та сфера людської діяльності.

На цій основі предметне поле наших досліджень у найбільш загальному вигляді можливо описати комплексом наступних запитань: 1) що є результатом економічних процесів на різних рівнях соціально-економічних систем; 2) як правильно ідентифікувати причину та наслідок у системі економічних зв'язків; 3) чи тотожні поняття "ефективності" та "результативності" діяльності підприємств; 4) як правильно визначити "підприємство" на сучасності етапі економічного розвитку; 5) як побудувати практично корисну систему оцінки та аналізу результативності господарських процесів; 6) як створити єдину систему аналізу результативності для різних рівнів соціально-економічних систем тощо.

## МЕТА ТА ЦІЛІ РОБОТИ

Метою підготовленої публікації є розвиток теоретичних засад оцінки інвестиційної привабливості бізнес-проектів різного роду на основі аналітичних інструментів аналізу результативності діяльності підприємств.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Технологія управління результативністю BPM (Business Performance Management) виникла на межі XX та XXI століття як наслідок подальшого розвитку систем управління ресурсами компанії (ERP-систем). По своїй суті BPM представляє собою єдність наступних

компонентів [8]:

— BPM — це сукупність інтегрованих циклічних процесів управління та аналізу, а також відповідних технологій, які відносяться до фінансової й операційної діяльності компанії;

— BPM — орієнтована на визначення стратегічних цілей підприємства, з наступною оцінкою ефективності їх досягнення, а також управління процесом досягнення стратегічних цілей;

— BPM — в своїй структурі включає стратегічне управління, фінансовий та операційний менеджмент, консолідовану звітність, моделювання, аналіз і моніторинг ключових показників.

В основі технології BPM лежить ідея безперервного циклу управління, починаючи від визначення цілей, моделювання майбутнього розвитку, планування діяльності до підготовки фінансової та управлінської звітності (рис. 1).

Отже, з представленого рисунку видно, що системи управління результативністю традиційно оперують чотирма групами показників — фінансовими, обліковими (витратними), ринковими і управлінськими. Вектори, що утворюються на стику цих чотирьох базових груп аналітичних індикаторів, зображені на рисунку стрілочками з цифрами і відображають тенденції розвитку сучасних технологій забезпечення результативності (побудови механізмів). Так на стику менеджменту та маркетингу сьогодні виникли та інтенсивно використовуються системи побудови взаємозв'язків зі споживачами продукції підприємства як специфічної та спрямованої на ззовні функції загального менеджменту. За умов глобалізації та наростання інформаційної насиченості економічного простору зростає варіативність задоволення вимог споживачів, а значить і системи налагодження (підтримки) стабільних зв'язків зі споживачами стають ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі. Не викликає сумніву теза, що необхідності початку циклу стратегічного планування розвитку будь-якого підприємства з дослідження ринкового середовища та розробки системи адекватних цільових орієнтирів. Подібним чином можна розкрити й інші вектори розвитку інструментарію забезпечення результативності за моделлю BPM.

Важливим елементом BPM-системи виступає сформована нею бізнес-модель компанії, яка базується на використанні фінансово-вартісного аналізу бізнес-операцій. Механізмом настроювання усієї діяльності організації на досягнення стратегічних цілей виступає методологія Balanced Scorecard (BSC), розроблена Р. Капланом і Д.Нортоном на початку 90-х років. Ключовою ідеєю цієї методології виступає необхідність використання нефінансових індикаторів для обґрунтування управлінських рішень. Усі фінансові та нефінансові показники знаходять своє відображення у стратегічних картах, які у своїй традиційній формі включають такі складові (перспективи):

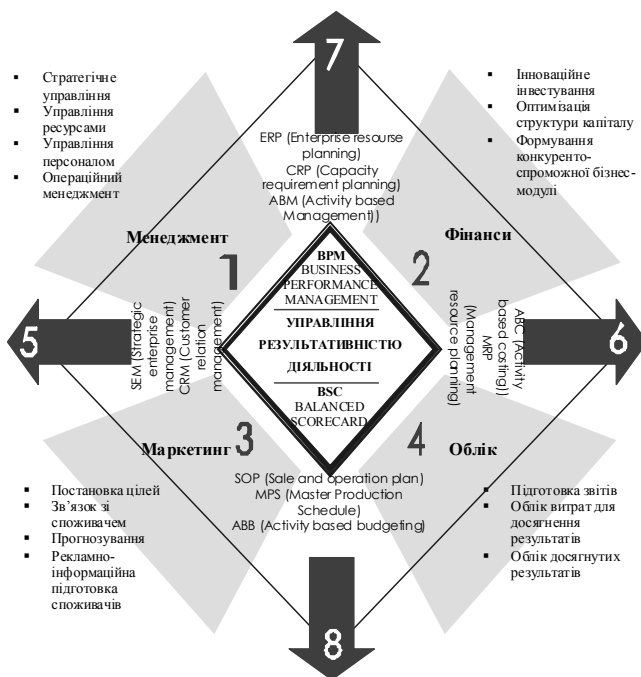
— фінансову: фінансовий стан та аналіз фінансових результатів й інше;

— клієнтську: імідж підприємства, лояльність споживачів тощо;

— внутрішню: ключові бізнес-процеси компанії та інше;

— навчання та розвитку: корпоративна культура, навички персоналу, технологія організації роботи тощо.

Слід відзначити, що з моменту свого виникнення BSC була багато разів модифікована різними науковцями та



**Рис. 1. Функціональні складові управління результативністю діяльності підприємства**

компаніями. У результаті більшість організацій використовують специфічні тільки для них системи управління за стратегічними цілями. Крім того, широка різноманітність варіантів призвела до стирання меж між традиційним плануванням та методологією BSC, а це мало наслідком розробку Р. Капланом і Д. Нортеном стандартів BSC.

Вважаємо, що однозначною перевагою такого підходу є інтеграція чотирьох базових сфер діяльності підприємства і відносно традиційних сегментів економічної науки: маркетингу, менеджменту, обліку і фінансів. Саме поєднання вказаних чотирьох напрямів дозволяє правильно, на наш погляд, синтезувати визначення та побудувати практично придатний науковий підхід. Додатково слід відзначити, що не применшується роль й інших функціональних сфер економічної науки. Наприклад, виробництво та управління операційними процесами слід включати у представлену теоретичну модель на рівні операційного та виробничого менеджменту, аналітичний інструментарій котрого достатньо глибоко розроблений на поточний момент часу. Виділення вказаних чотирьох напрямів економічної науки обумовлено міркуваннями щодо аналітичного та прикладного значення категорії "результативність", яка, на наш погляд, знаходить своє вираження саме через системи показників менеджменту, маркетингу, фінансів і забезпечується на базі облікових технологій.

Основою для дефініції поняття "результат" є поняття "ефект", що позначає абсолютну величину вартісних, натуральних чи умовних оцінюваних параметрів дії (процесу, розвитку). Концептуальною відмінністю між поняттями "результат" та "ефект" є його здатність враховувати за модулем цільову корисність як позитивних, так і негативних ефектів за певний період часу. Таким чином, в процесі господарської діяльності можуть виникати різні за природою, спрямованістю, характером та величиною соціально-економічні ефекти. За своїм змістом поняття "результат", крім оцінки величини господарських ефектів, відображає ще й їх цільову спрямованість.

Отже, незалежно від того, що є ефектом функціонування (існування) розвитку соціально-економічної системи будь-якого рівня, але результативність слід трактувати як рівень корисності отриманих наслідків. Оскільки результатом визнається сукупність різномірних ефектів, отриманих при функціонуванні соціально-економічної системи держави, галузі чи окремого підприємства, які відповідають системі цільових орієнтирів (цільовій функції системи), то під загальносистемною результативністю слід розуміти міру відповідності отриманого вектору ефектів до бажаного результату функціонування системи.

Якщо визначення результату діяльності уявити формалізовано у математичному вигляді, то отримуємо систему рівнянь наступного вигляду:

$$|R| = \begin{cases} f(R^+) = \sum_{i=1}^n t_i \times E_i^+ \times p_i, & \text{при } E_i > 0 \\ f(R^-) = \sum_{j=1}^m t_j \times E_j^- \times p_j, & \text{при } E_j < 0 \\ f(R^0) = \sum_{e=1}^k t_e \times E_e^0 \times p_e, & \text{при } E_e = 0 \\ 1 = \sum_{i=1}^n t_i + \sum_{j=1}^m t_j + \sum_{e=1}^k t_e, & \text{при } t_i \geq 0, t_j \geq 0, t_e \geq 0 \quad \sum_{i=1}^{n+m+k} p_i = 1 \end{cases} \quad (1)$$

де  $R$  — результат діяльності;  $E_i^+$  — позитивні господарські ефекти;  $E_j^-$  — негативні господарські ефекти,  $E_e^0$  — невизначені господарські ефекти, тобто реаліза-

ція господарських ризиків (врахованих і неврахованих);  $t_j$ ,  $t_j$  та  $t_e$  — коефіцієнти цільової спрямованості;  $p_i$  — ймовірність реалізації певного типу господарського ефекту.

Таким чином, результативність діяльності є функцією руху (зміни) від досягнутого на певний момент результату, оціненого через отримані протягом цього ж періоду часу ефекти та коефіцієнти цільової спрямованості. Внаслідок наявності цільової складової поняття "результат" не існує поза системою цілей суспільства. Якщо йде мова про невиявлені та незафіксовані господарські результати в процесі розвитку соціально-економічної системи, то їх сукупність не можна назвати результатом, так як щодо їх існування відсутня цільова складова.

Менеджмент за результатами представляє собою концептуальний підхід до управління соціально-економічними системами, який базується на ідентифікації і досягненні реалістичних результатів їх функціонування. Із метою виявлення і постановки реально досяжних цільових результатів підприємство повинно проводити моніторинг зовнішнього оточення, особливо безпосереднього впливу, використовувати адекватні облікові технології, ефективні технології прогнозування тощо. Притримуючись традиційної логіки побудови управління за результатами, яка була описана у попередніх розділах роботи, слід виділити наступні складові блоки авторського підходу:

— користувачі — блок визначення користувачів очікуваних результатів, чіткого визначення бажаних їх параметрів, ідентифікації вартісних і часових параметрів, оцінка можливих способів досягнення бажаних результатів;

— входи — блок формування та обліку необхідних засобів, фінансових фондів та інших ресурсних складових досягнення бажаних результатів, визначення тривалості і графіку ресурсного забезпечення;

— процеси — блок просторового та часового поєднання ресурсних складових, відповідно до технології досягнення бажаних результатів; прийняття організаційних рішень щодо реалізації тої чи іншої альтернативи досягнення результатів;

— виходи — блок визначення та обліку наслідків здійснення виробничо-комерційної діяльності, готової продукції, порівняння отриманих виходів функціонування виробничо-комерційної системи та витрат ресурсів на їх досягнення;

— результати — блок співставлення отриманих виходів діяльності підприємства з вимогами споживачів (користувачів), а також ідентифікації результатів, їх обсягу та фактично досягнутих характеристик;

— споживання — блок забезпечення споживання результатів відповідно до їх призначення, фактично отриманих характеристик, місця і часу надання користувачам тощо;

Ключовою особливістю такого підходу є спроба прив'язати усі складові чи фази управління результативністю діяльності підприємств зразу ж до очікуваних результатів, тобто до вимог користувачів продукції, споживачів товарів тощо. Схематична ілюстрація такого зв'язку представлена на рис. 2.

Як видно з представлені схеми, від початку своєї діяльності підприємство орієнтується на конкретних користувачів продукції, при цьому забезпечує не тільки ефек-

тивний процес виробництва товарів, але й бере активну участь у визначенні відповідності вимогам споживачів, процесах споживання. Саме на основі таких позицій можливе, на наш погляд, формування стійких систем взаємодії зі споживачами, побудова партнерських відносин між усіма учасниками економічних відносин.

Основні передумови запровадження управління за результатами у діяльність підприємств:

1. Існування управлінських систем обліку витрат, які дозволяють ідентифікувати не тільки явні статті витрат, але й невідомі (альтернативні) витрати діяльності підприємств.

2. Побудова ієрархічної системи цільових орієнтирів, яка, з одного боку, є адекватною сфері бізнесу, очікуванням усіх учасників, а також сформованому суспільному типу економічних відносин.

3. Фокусування більшості бізнес-процесів підприємства на клієнтах, з вимог яких починаються і закінчуються усі планові процедури, інноваційні процеси та інше.

4. Визнання домінуючої ролі інформаційно-інтелектуальних складових у вартості товарів, а також у ланцюгу створення цінності для споживача.

5. Децентралізація ресурсного управління на підприємстві у розрізі проектних напрямів і співпраці у світовому масштабі.

6. Визнання відповідальності підприємства перед всіма учасниками бізнесу, а також формування суспільної системи підтримки соціальної відповідальності суб'єктів господарювання.

7. Інтеграція системи управління за результатами до загального циклу стратегічного менеджменту, оперативного-календарного планування, функціональних сфер управління підприємством.

8. Формування на підприємстві системи моніторингу ринкового середовища, дослідження споживчих уподобань і використання CRM-системи.

Визначаючи виключну роль інформації для управління підприємством за сучасних умов діяльності, домінування інформаційно-інтелектуальних складових у вартості товарів, ми спробуємо запропонувати систему постановки та досягнення результатів на основі представлених передумов і блоків, описаних вище. Основна увага, на наш погляд, повинна приділятися виявленню причинно-наслідкових залежностей у економічній діяльності, а також інформації, що необхідна управлінцям

різних ланок для встановлення та аналізу цих зв'язків.

Чи не основною аксіомою наших теоретичних розробок є твердження, що можливість адекватного виявлення причинно-наслідкових залежностей і відповідних до них бізнес-моделей задоволення вимог споживачів в основному залежить від своєчасної наявності інформації щодо економічних процесів, ринкової ситуації тощо. Вважаємо, що наші розробки слід розглядати як складову традиційного економічного аналізу, а саме його якісних методів дослідження. Це відноситься до аналітичних процесів, завдяки яким управлінець пізнає економічне середовище і усвідомлює, що його судження є адекватними реальним подіям.

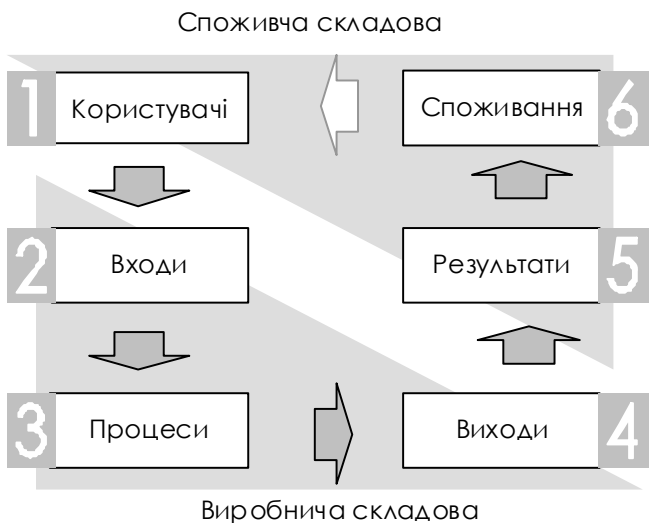
Із теоретичної точки зору слід аналізувати два випадки з реальної діяльності управлінців, а саме: 1) управлінець (аналітик) володіє інформацією щодо економічних процесів і явищ, яка базується на обробці значного масиву комерційної інформації; 2) управлінець (аналітик) володіє інформацією щодо економічних процесів і явищ, яка базується на обробці комерційної інформації стосовно одного спостереження чи взагалі носить суб'єктивний характер. Але, незважаючи на відмінності та поведінку керівника (аналітика) у тому чи іншому випадку, слід визнати, що їх поведінка і судження змінюються під впливом попереднього досвіду вирішення бізнес-проблеми чи господарських ситуацій. Аналогічна ситуація спостерігається і в реальному господарському середовищі, коли причина явища змінюється одночасно з наслідком, що у математиці можна ототожнити з коваріацією факторів. Розуміння можливості зміни одночасно причини і наслідку пов'язується нами з проблемою точної ідентифікації часових зв'язків між двома суміжними подіями. Відзначимо, що досить часто в економічних дослідженнях причиною визнається явище чи подія, що у часі передує іншій події чи явищу. Така ситуація не суперечить нашим концептуальним розробкам, у яких часовий фактор виведений на рівень самостійної аналітичної одиниці.

Слід також відзначити, що, визначаючи результативність через єдність ефективності використання ресурсів, своєчасності здійснення економічної діяльності та відповідності отриманих результатів вимогам кінцевих користувачів, ми акцентуємо увагу саме на останньому аспекті — доцільності отриманих результатів. Об'єктивізація цілі чи цілей діяльності, на наш погляд, можливо з двох концептуальних позицій:

— через визначення критерію (параметрів) цілісності соціально-економічної системи підприємства, а значить і визначення доцільності отриманих результатів через їх придатність для використання на інших рівнях системи чи у інших процесах її функціонування;

— через конструювання зовнішньої по відношенню до аналітичної точки, яка б давала можливість, з одного боку виражати усі елементи діяльності підприємства, а з іншого — мала б іншу природу, ніж його основні складові; у даному випадку ми ведемо мову про використання критерію цінності для споживача як інформаційного утворення.

Традиційно вважається, що вибір критерію дослідження того чи іншого економічного явища слід базувати на повноті відображення ним сутності явища. Таким чином, одні автори виділяють універсальний, частковий та ситуаційний підходи до вибору критеріїв, інші закладають в основу часові характеристики і визначають ресурсні, результатні та порівняльні підходи. Незважаючи на різноманітність методологічних підходів до визначення критерію, ми будемо будувати наші дослідження через ідентифікацію результатів за нашою тризначною логічною мо-



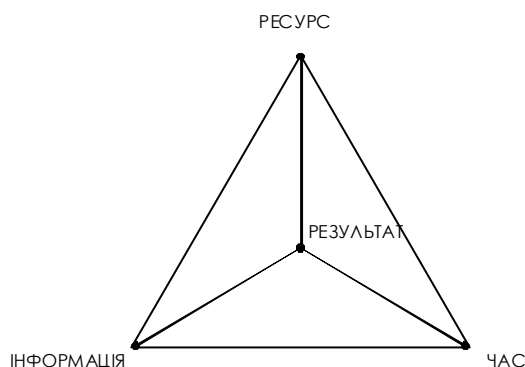
**Рис. 2. Основні складові управління результативністю діяльності підприємств**

деллю. Отже, базову систему логічних координат для визначення та аналізу результатів економічної діяльності слід надати наступним чином (рис. 3).

За цю логікою визначали результат через три логічні константи "ресурс", "інформація", "час", жодна з яких так чи інакше використовується у економічних дослідженнях. На рівні підприємства логічну константу "ресурс" слід характеризувати традиційно через витрати, розуміючи під ними вартісну оцінку рівня використання економічних ресурсів у господарській діяльності конкретного економічного суб'єкта. У класичних підходах до побудови економічних розрахунків оперують також поняттями прямих і непрямих витрат, умовно-постійних і змінних, виробничих і невиробничих, явних і неявних і т.д. При цьому час характеризується як один з різновидів витрат, тобто традиційно говориться про витрати часу при здійсненні економічної діяльності у тій чи іншій сфері. Досить відомою та поширеною сьогодні є фраза "час — це гроші", яка відображає лейтмотив аналізу цього параметру економічних процесів. В цілому включення до економічних розрахунків фактора часу має за основу мету знизити невизначеність показників і у тій чи іншій мірі врахувати зміни у соціально-економічній системі суспільства. Врахування фактору часу традиційно проводять шляхом перерахунку (приведення) вартісних показників до якогось базового періоду. Такі аналітичні технології відомі під назвою дисконтування, компаундування, визначення вартості анuitету, капіталізації вартості та ін.

Не менш важливим в управлінні результативністю виступає розробка системи принципів її оцінки та забезпечення. Відзначимо, що під такими принципами слід розуміти систему загальних вимог чи обмежень щодо дослідження проблеми забезпечення результативності на рівні підприємства. Отже, основні принципи забезпечення результативності діяльності підприємств можуть бути сформульовані наступним чином:

1. Логічність — вимірювання, аналіз та забезпечення результативності діяльності підприємства повинно проводитися за системою однорідних логічних постулатів, підходів та співвідношень. При цьому ми вбачаємо можливість розробки предметно-орієнтованих логік побудови досліджень відповідно до специфіки певного підприємства, певної сфери бізнесу, країни, регіону тощо, але, незважаючи на множину можливих логічних підходів (алгебр розрахунків, базових моделей умовиводів та інше), слід забезпечити однорідність на етапі визначення, оцінки, аналізу та зміни результативності



**Рис. 3.** Логічна метрика дефініції константи "результату" у економічних дослідженнях

діяльності підприємств.

2. Об'єктивізація цілей — вимога забезпечення відповідності цілей діяльності підприємства (чи інших економічних суб'єктів) вимогам споживачів (користувачів) до отриманих наслідками від реалізованих економічних заходів. Таким чином, в межах цього принципу ми наголошуємо на необхідності об'єктивізації цілей шляхом встановлення відповідності (чи виявлення придатності) отриманих економічних результатів їх призначенню чи використанню на наступній стадії суспільного виробництва (чи споживання).

3. Своєчасність — дослідження результативності відповідно до наведеного вище підходу в якості окремої логічної константи має чинник часу, який має самостійне змістовне значення (в окремих випадках наближаючись до ресурсної форми, а в окремих як системоутворююча складова). Отже, дослідження результативності на рівні підприємства не тільки має часову визначеність усіх розрахунків чи висновків на їх основі, але й розглядає фактор часу як окремий об'єкт управління на рівні підприємства.

4. Пропорційність — вимога, що безпосередньо зумовлена тернарним підходом до вимірювання результативності і яка передбачає необхідність дотримання певних пропорцій між ресурсами, інтелектуально-інформаційним потенціалом (капіталом) та фондом часу для забезпечення можливості отримання економічних результатів. Теоретично можна говорити про існування оптимальних чи найбільш ефективних пропорцій усіх трьох вказаних компонентів, що характерно для певної сфери бізнесу, які дозволяють забезпечувати відповідний рівень результативності діяльності підприємства.

5. Доцільність — вказаний принцип втілює вимоги до діяльності підприємства, що дозволяють встановити її відповідність об'єктивізованам через споживача (користувача) цілям функціонування.

6. Взаємопов'язаність — вимога дослідження та використання зв'язків між різними економічними явищами, процесами, сферами діяльності тощо на рівні підприємства. Таким чином, слід говорити про необхідність адекватного розуміння причинно-наслідкових залежностей не тільки на певному рівні аналітичного дослідження проблематики забезпечення результативності діяльності підприємства, а й з позицій інших рівнів її відображення.

7. Гуманістичність — вимога орієнтації досліджень на людину, її потреби, особливості психофізіологічного характеру, інформаційне наповнення у процесі дослідження та забезпечення результативності економічної діяльності взагалі.

8. Визначеність — вимога вираження оцінок, висновків і рекомендацій у процесі дослідження результативності діяльності підприємства у встановленій заздалегідь метриці, символах чи прирівнюючи їх до якихось еталонів. Слід також зазначити, що визначеність тих чи інших економічних процесів чи явищ повинна бути зрозумілою споживачу (користувачу) і фактично ним зумовлена.

Із метою вирішення завдання прив'язки авторських розробок до системи традиційних економічних розрахунків, нами розроблено наступну схему (рис. 4).

На основі схеми декомпозиції базового визначення результативності нами виділені наступні аналітичні пропозиції:

— ефективність діяльності підприємства — співставлення отриманих результатів його діяльності та обсягів витрат ресурсів, які зазнало підприємство у про-

цесі досягнення цих результатів;

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

— 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.

Чи не основною складовою привабливості підприємства як об'єкта інвестування виступає досягнутий рівень прибутковості його діяльності, який використовується для розрахунків інтегральних показників усіма без виключення методиками її оцінки. Виходячи з цього, додатково до базових аналітичних співвідношень, запропонованих на рисунку, нами представлені проміжні співставлення, які можливо використати для формалізації економічних зв'язків між окремими параметрами діяльності підприємств:

$$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість}} \times \frac{\text{Собівартість}}{\text{Якість}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Якість}} \quad (2)$$

$$\frac{\text{Собівартість}}{\text{Якість}} \times \frac{\text{Якість}}{\text{Час}} = \frac{\text{Собівартість}}{\text{Час}} \quad (3)$$

$$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Час}} \times \frac{\text{Час}}{\text{Собівартість}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість}} \quad (4)$$

$$\frac{\text{Собівартість}}{\text{Якість}} \times \frac{\text{Час}}{\text{Собівартість}} = \frac{\text{Час}}{\text{Якість}} \quad (5)$$

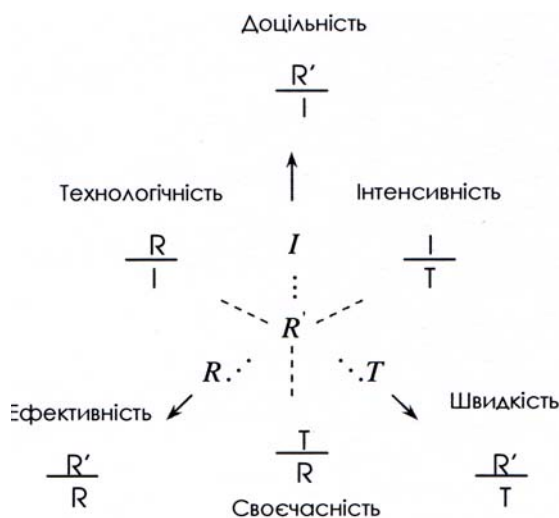


Рис. 4. Основні аналітичні залежності, які розкривають результативність діяльності підприємства

$$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Якість}} \times \frac{\text{Якість}}{\text{Час}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Час}} \quad (6)$$

$$\frac{\text{Якість}}{\text{Час}} \times \frac{\text{Час}}{\text{Собівартість}} = \frac{\text{Якість}}{\text{Собівартість}} \quad (7)$$

Отже, представлені вище аналітичні співвідношення дозволяють закласти внутрішні межі переходу у оцінці та аналізі діяльності підприємств між різними параметри здійснення господарських процесів. Наприклад, згідно з запропонованою технологією зростання рентабельності продукції можливо досягнути за умов збільшення або ж швидкості здійснення господарських операцій (скорочення тривалості господарського циклу на одиницю отриманого прибутку) або ж на основі скорочення трудомісткості виробництва продукції.

## ВИСНОВКИ

Розкладаючи тернарну систему логічних конструктив визначення результату економічної діяльності "інформація-ресурс-час", нами отримано технологію дуалізації базових зв'язків з наступним їх переведенням у єдину аналітичну систему. Отже, отримана можливість оцінки однієї зі складових системи через два інші, у тому числі й інформаційних чинників через рівень використання ресурсних і часових факторів економічної діяльності. Вказаний підхід передбачає створення шести коефіцієнтних систем аналітичних співвідношень оцінки результативності: ефективність, технологічність, доцільність, інтенсивність, швидкість і своєчасність. На основі використання розробленого методичного інструментарію можливе включення до сфери економічних розрахунків інформаційно-інтелектуальних факторів діяльності підприємств.

Саме використання таких інформаційно та споживчорієнтованих інструментів оцінки дозволить говорити про формування чи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства за сучасних умов діяльності, за умов, коли ключову роль відіграє його інноваційний потенціал, рівень використання інтелектуального капіталу тощо.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. — Вид. 2-ге, без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 292 с.
2. Бугров Д. Метрика ефективності // Вестник McKinsey. — 2001, № 3. — С. 8—16.
3. Бузько І.Р., Дмитренко І.Є., Сущенко О.А. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств. Монографія. — Алчевськ: Вид-во ДГМІ, 2002. — 216 с.
4. Друкер Питер Ф. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. — М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. — 200 с.
5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1999. — 576 с.
6. Производительность труда "белых воротничков" / Пер. с англ. / Общ. Ред. В.В. Зотова. — М.: Прогресс, 1989. — 248 с.
7. Прокопенко И.И. Управление производительностью: практическое руководство / Пер. с англ. — К.: Техника, 1990. — 319 с.
8. 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.

Стаття надійшла до редакції 26 січня 2009 р.