

комерційних банків у випадку їх успішної реалізації, задовольнити нові виникаючі потреби споживачів та забезпечити досягнення ефекту певного виду.

2. Встановлено відмінні риси процесу венчурного інвестування від інвестування: обґрунтовані очікування власників капіталу на момент прийняття рішення щодо інвестування на отримання надприбутку або отримання певного результату; значний рівень ризику вкладення капіталів; тривалий термін інвестування; відсутність прагнення захопити контрольний пакет акцій підприємства з боку інвесторів; особиста зацікавленість венчурних інвесторів в успіху діяльності підприємства.

3. Запропоновано перелік ознак, використання яких дозволяє надати опис процесу венчурного інвестування на машинобудівному підприємстві: учасники, об'єкти, суб'єкти, мета, рівень втрат при інвестуванні.

4. Представлено процес венчурного інвестування на машинобудівних підприємствах у вигляді послідовності неоднакових за своїми характеристиками і характером блоків дій, що спрямовані на досягнення заздалегідь визначеної мети – отримання значного за розміром прибутку та інших видів ефекту.

5. Виділено учасників процесу венчурного інвестування: винахідники, машинобудівні підприємства у особі власника та керівництва, венчурні інвестори, венчурні капіталісти, ринок та держава. Угода між цими суб'єктами будується за принципом “виграш–виграш”.

Література

1. Дворжак И. Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы / И. Дворжак, Я. Кочишова, П. Прохазка // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 6. – С. 59–66.
2. Ивина Л. В. Терминология венчурного финансирования / Л. В. Ивина, В. А. Воронцов – М. : Академический проект, 2002. – 256 с.
3. Степаненко А. С. Венчурне фінансування інвестицій і перспективи використання в Україні / А. С. Степаненко // Фінанси України. – 1997. – № 3. – С. 46–61.
4. Чабан В. Г. Структура інноваційної інфраструктури : венчурний капітал / В. Г. Чабан // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 35–40.
5. Аньшин В. М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе : учеб. пособие / В. М. Аньшин, С. А. Филин. – М. : Анкил, 2003. – 360 с.
6. Колесніков Г. О. Менеджерський словник : навч.-довід. видання / Г. О. Колесніков. – К. : ВД “Професіонал”, 2007. – 288 с.
7. Пасс К. Словарь по экономике / К. Пасс, Б. Лоус, Л. Дэвис ; пер. с англ. ; под ред. П. А. Ватника. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 752 с.
8. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я / Р. Кох. – СПб. : Питер, 1999. – 496 с.
9. Гарнер Д. Привлечение капитала : учеб. пособие / Д. Гарнер, Р. Оуэн, Р. Конвей ; пер. с англ. – М. : Джон Уайли энд Санз, 1995. – 464 с.
10. Никитенко П. Г. Инновационная деятельность и устойчивое развитие : Теория и методология / П. Г. Никитенко, А. В. Марков. – Мн. : Бип-С, 2004. – 92 с.
11. Корецька-Гармаш В. О. Проблеми венчурного фінансування в Україні / Т. В. Калінеску, В. О. Корецька-Гармаш // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2005. – № 1(83). – С. 175–180.
12. Венчур набирає оберт [Електронний ресурс]. – [http : // www.rynok.biz/](http://www.rynok.biz/).
13. ЗУ “Про інститути спільного інвестування” (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) від 15.03.2001 р. – № 2299–III із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – [http : // akon.rada.gov.ua](http://akon.rada.gov.ua).

УДК 65.01(477)

Т. Ф. КОСЯНЧУК, О. В. РИБАК
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано трактування сутності поняття “результативність” у працях вітчизняних та іноземних економістів, окреслено методичні підходи щодо визначення результативності діяльності підприємства.

The article is devoted to the interpretation of a concept “effectiveness” proposed by domestic and foreign economists; it outlines the methodical approaches in relation to the determination of effectiveness of the enterprise.

Актуальність дослідження. Вихід України із глобальної економічної та суспільної кризи потребує розв’язання цілої низки питань, які здатні впливати на вибір власного шляху розвитку підприємства та на

формування його іміджу як самостійного суб'єкта на світовій арені. Одним з шляхів вирішення цього завдання є забезпечення результативного функціонування та управління підприємствами як первинними соціально-забезпечуючими структурами, бо саме від їх діяльності залежить стабільність країни в цілому. Це покладає нові змістовні завдання на сучасну вітчизняну науку управління в цілому та окремі її напрямки. Тому вважаємо за потрібне дослідити основні підходи до оцінки та визначення результативності діяльності підприємства.

Аналіз наукових праць. Фундаментальні здобутки у сфері визначення та управління результативністю діяльності підприємств були отримані у дослідженнях В. Паретто, Ф. Друкера, Ф.А. Хайека, М. Алле, К. Куроасави, А. Лоурола, Б. Гоулда, Д. Скотт Сінка, Д. Нортон, Т. Питерса, Р. Вотгермена, Ю.Ф. Шрейдера, Т.С. Хачатурова, С. Ейлора, Б. Голда, Ю. Сьозана, С.Ф. Покропівного, 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.

Метою дослідження є систематизація наукових підходів до оцінки та забезпечення результативності господарської діяльності підприємства на основі використання теорій, що пропонуються вітчизняними та зарубіжними авторами.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день в економічній літературі немає єдиного визначення поняття “результативність”, хоча значна кількість науковців досліджують дану тематику. Це пояснюється тим, що для кожного кінцевий результат розуміється та визначається по-різному, що й зумовлює проблему у єдиному визначенні результативності.

У сучасній науковій літературі існує декілька підходів щодо трактування сутності поняття “результативність”. Останнім часом у публікаціях вітчизняних і зарубіжних дослідників термін “ефективність” використовується поряд з терміном “результативність” як синонімічний або такий, що має однаковий зміст.

Так, П. Хейне характеризує ефективність як “гідність”, що найбільш послідовно вихваляється економістами. Це не повинно дивувати, оскільки ефективність і економічність – майже синоніми. Обидва терміни характеризують “результативність” використання засобів для досягнення цілей. Отримувати якомога більше з доступних нам обмежених ресурсів – ось що ми маємо на увазі під ефективністю і під економічністю ресурсів» [1, с. 210]. У даному випадку поняття “ефективність” ототожнюється з поняттям “результативність”.

Останні праці російських науковців активно розвивають ідеї іноземних колег, висловлюючи різні, інколи діаметрально протилежні точки зору на сутність та співвідношення понять “ефективність” та “результативність”.

Так, О.С. Яхонтова вважає, що “одним з найбільш важливих завдань сучасного менеджменту є створення системи управління результативністю як основи стійкої конкурентної переваги компанії. Управління результативністю передбачає забезпечення менеджментом максимального збігу задуманого і досягнутого результату діяльності компанії. Для досягнення стабільної результативності компанії в досягненні бізнес-цілей менеджменту потрібно тісно пов'язати бізнес-стратегію з взаємоузгодженими діями відносно чотирьох складових бізнесу: його власників, клієнтів, бізнес-процесів і персоналу” [1, с. 212].

Значимо, що П. Друкер вказав на необхідність розмежування двох фундаментальних категорій “результативність” (effectiveness), з якою він пов'язував відповідь на запитання “як робити правильні дії (речі)”, та “ефективність”, під якою він розумів відповідь на запитання “як правильно робити дії (речі)?” [2]. Таким визначенням піднімається проблема двоїстості ефективності функціонування: досягнення поставленої мети (дієвість/результативність); досягнення мети найбільш економічним способом (економічність). П. Друкер пропонує розрізнити поняття ефективності, дієвості (результативності) та економічності. Два останні поняття, на його думку, є складовими частинами першого. Розуміння сутності понять є індивідуальним для кожного підприємства (компанії) [1].

Тепер звернемося до визначення результативності, приведеного в ISO 9000-2001, де результативність – це ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів [3].

Така різноманітність підходів щодо трактування сутності поняття “результативність” зумовлена широким спектром його застосування та особливостями сфери діяльності підприємства, результативність якого необхідно оцінити.

Методологічний підхід до визначення результативності діяльності підприємства є загальновідомим: результати діяльності порівнюються з витратами або ресурсами, які забезпечили цей результат. Огляд науково-практичної літератури виявив різні методологічні підходи до побудови системи індикаторів оцінки результативності діяльності організації [4].

Значного поширення набули чотири концепції аналізу результативності діяльності і розвитку компанії.

Ринкова – використовується у процесі стратегічного планування, значної трансформації бізнесу; економічні показники синтезуються на рівні компанії загалом чи навіть для окремого напряму бізнесу та орієнтовані на майбутній період часу; за інформаційну базу використовується ринкова інформація щодо конкурентів, а не дані внутрішнього обліку підприємства; результати, отримані на цій основі, порівнянні у рамках певного напряму бізнесу (чи класу компаній за ключовим критерієм). Результативність визначається показниками конкурентоспроможності й ринкової вартості.

Фінансова – побудована на використанні інформації внутрішнього обліку підприємства; призначена для фінансового менеджменту; економічні показники розраховуються на рівні окремих структурних підрозділів (бізнес-одиниць, центрів доходів), а також орієнтовані на минулий період часу та поточний момент діяльності; результати, визначені на основі фінансової концепції, практично придатні для управління лише у межах пев-

ного підприємства чи їх групи. Результативність визначається показниками прибутковості, економічної доданої вартості тощо.

Витратна – орієнтована на використання оперативної інформації функціональних підрозділів компанії, згрупованих на основі бізнес-процесів діяльності; основне призначення цієї концепції полягає в управлінні витратами компанії; економічні показники визначаються послідовно на всіх стадіях бізнес-процесів чи у розрізі центрів витрат, орієнтовані на минулий період часу; отримані оцінки результативності на витратній основі порівнянні у межах однорідних бізнес-напрямів компанії. Результативність виражається у показниках собівартості, а також коефіцієнтах економічності. Некономічна (нефінансова) – ця концепція включає всі розробки, спрямовані на інші цілі, на відміну від поданих вище ринкової, фінансової і витратної концепцій; економічні показники розраховуються в розрізі елементів аналізу, які задає аналітик, і можуть бути орієнтовані на майбутнє, минуле та сучасне; розрахунки досить часто базуються на використанні методів соціології, кібернетики, інформатики; як інформаційне забезпечення для аналізу використовуються заново зібрані аналітичні дані; результати, отримані на цій основі, придатні для цілей управління окремими (часто специфічними) сферами діяльності компанії. Результативність відображається показниками задоволеності клієнтів, інноваційністю діяльності тощо [5].

Узагалі ж питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що – витратами, які зумовили появу цих результатів, є дискусійним. Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання. Але з усієї їх множини найбільш обґрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів:

- 1) ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;
- 2) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;
- 3) ресурсно-витратний, що, як це видно з самої назви, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Завдання визначення результативності виникає в різних ситуаціях, і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. Можна виділити такі загальні напрямки, за якими визначається результативність:

1. Оцінювання результативності виробництва з метою забезпечення оптимальної стратегії управління.
2. Оцінювання результативності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування.
3. Оцінювання результативності підприємства на макрорівні з боку держави.

У статті “Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства” автори [6] вважають, що діяльність будь-якого підприємства орієнтується на певний результат, який є вираженням поставленої перед ним мети.

На рис. 1 приведено формування результатів, витрат та ефективності діяльності підприємства, що безпосередньо відображають інтереси власника.



Рис. 1. Схема формування результатів, витрат та ефективності

Подані тут показники визначаються величинами прибутку та зміни власного капіталу і ринкової вартості підприємства за даний період. Причому результат у вигляді прибутку є поточним і відтворювальним, оскільки в кожному наступному періоді (точніше, році) його величина по-новому формується, розраховується і використовується [6].

Розглянемо позицію Турило А.М. та Турило А.А. відносно сутності і співвідношення показників результативності, ефективності і продуктивності. Всі вони є відносними показниками і характеризують у загальному вигляді віддачу від витрат. У свою чергу, “віддача” може трансформуватися в такі економічні терміни, як “результат”, “економічний ефект”, “продукт” тощо. Саме від цих термінів і дістали свою назву наступні відносні показники: “результативність”, “ефективність” і “продуктивність”. Методологія формування цих показників залежить від економічного змісту їх чисельників і знаменників. Розглянемо спочатку по показникам, що досліджуються, методологічні засади формування їх чисельників. Це наочно зображено на рис. 2 [7].

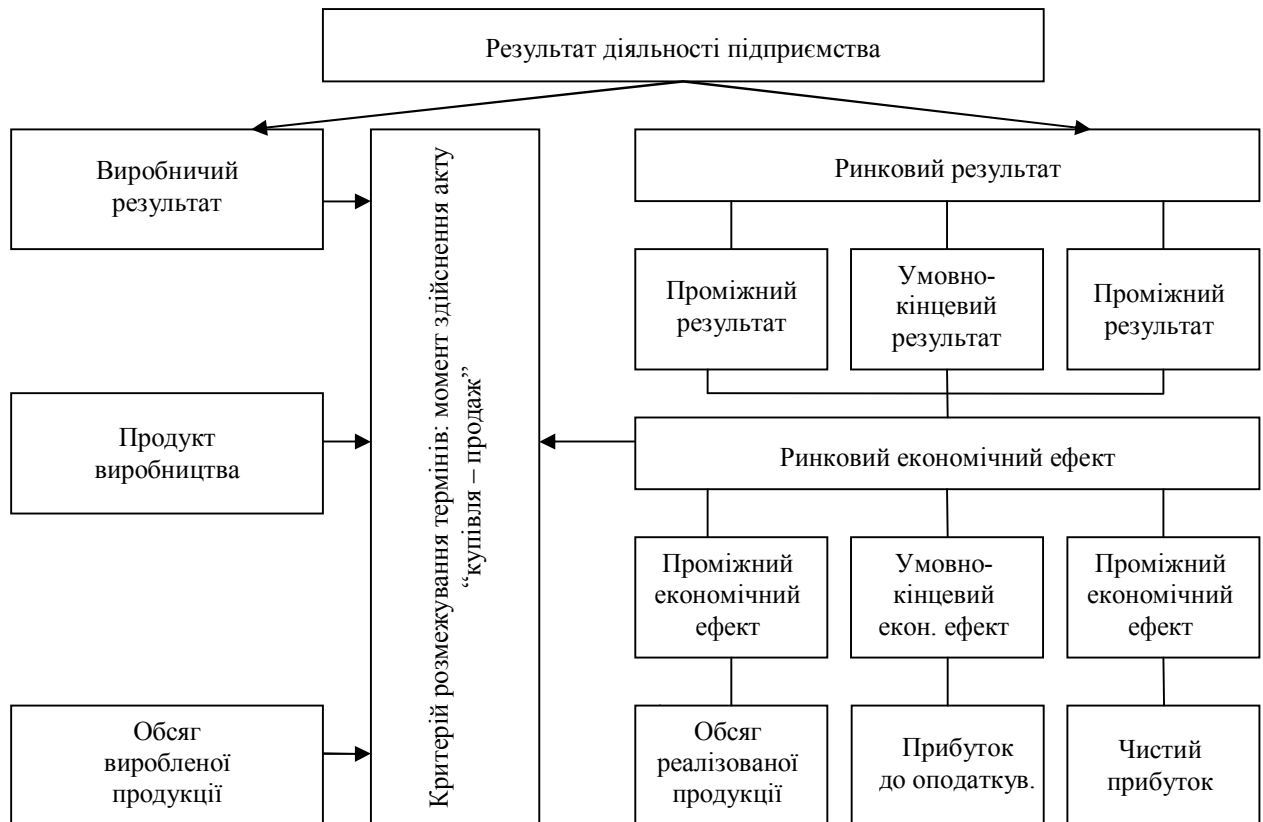


Рис. 2. Схема формування різних видів результату діяльності підприємства

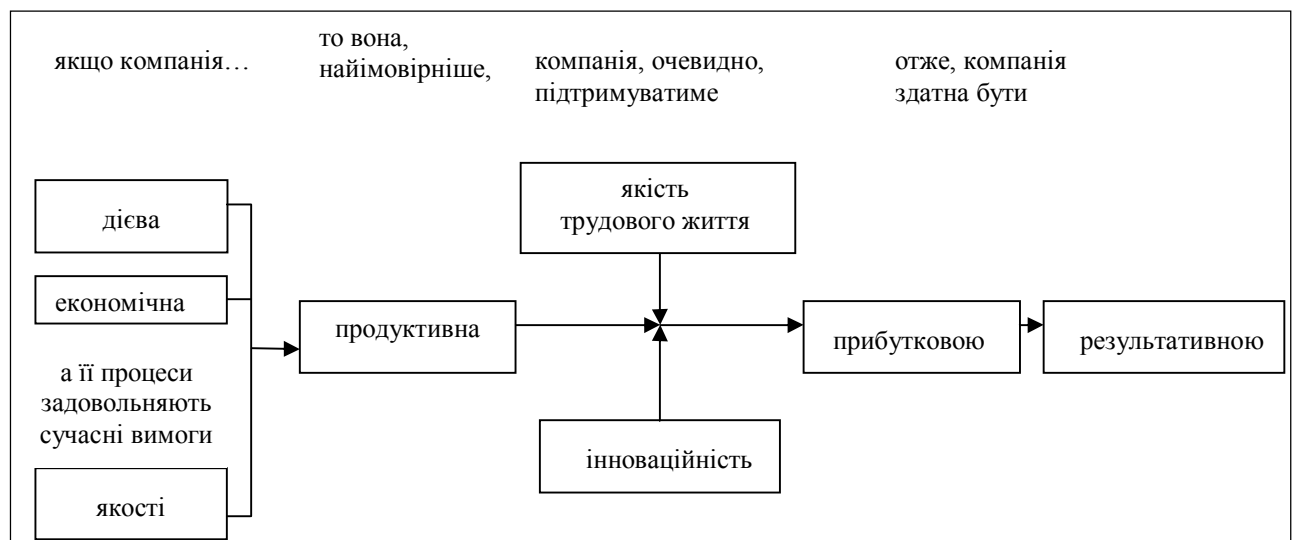


Рис. 3. Гіпотетична причинно-наслідкова модель між складовими результативності діяльності компаній за Скотт Д. Сінком

Виходимо з того, що тільки ринковий попит на виготовлену продукцію є базою здійснення подальшого головного ринкового акту “купівлі–продажу” для кожного суб’єкта господарювання і на цій основі здійснюється перетворення “виробничого результату” в “ринковий результат” або, іншими словами, “продукту” в “ринковий економічний ефект”, бо головна мета підприємства – це одержання економічного ефекту у формі прибутку.

Тільки “ринок” перевіряє продукт на його відповідність сучасним потребам і вимогам, робить з нього товар і фіксує факт появи у підприємства економічного ефекту. Це дозволяє зробити висновок про те, що критерієм розмежування термінів “продукт” і “економічний ефект”, “виробничий результат” і “ринковий результат” є факт здійснення акту “купівлі–продажу” [7].

Американський науковець у сфері управління результативністю Б. Голд пов’язує її рівень зі швидкістю оборотності інвестицій, а прибутковість співвідносить з такими елементами, як ціна продукції; витрати на одиницю продукції; рівень використання основного капіталу; результативність використання основного капіталу; пропорції розподілу між основним та оборотним капіталом компанії.

Праці Скотт Д. Сінка базуються на виокремленні таких критеріїв результативності діяльності компаній, як дієвість, економічність, якість, прибутковість, продуктивність, якість трудового життя, інноваційність. Взаємозв’язок вказаних характеристик корпоративної результативності автор розкриває у такій схемі (рис. 3) [5].

Висновок. Зважаючи на різноманітність і неоднозначність підходів та методик щодо оцінки результативності діяльності підприємства, можна зробити висновок, що при проведенні аналізу результативності діяльності підприємства метод та система показників повинні базуватись на особливостях діяльності суб’єкта господарювання та мети проведення такого аналізу.

Література

1. Лігоненко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять “ефективність” і “результативність” управління підприємством / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – К., 2008. – № 10. – С. 207–216.
2. Олексюк О. І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О. І. Олексюк // [http : // www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_22_2/articles/economica/34_Oleksuk.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_22_2/articles/economica/34_Oleksuk.pdf).
3. Степанов А. В. Результативность процессов и СМК : терминологический аспект / А. В. Степанов // [http : // quality.eur.ru/MATERIALY14/rp-ta.htm](http://quality.eur.ru/MATERIALY14/rp-ta.htm).
4. Голубева Т. С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т. С. Голубева, І. В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – К., 2006. – № 5. – С. 66–71.
5. Олексюк О. І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній / О. І. Олексюк, Л. М. Дзюбенко // Фінанси України. – К., 2006. – № 12. – С. 101–111.
6. Турило А. М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. – К., 2008. – № 8. – С. 35–44.
7. Турило А. М. Економічна суть і особливості формування статичних показників результативності і продуктивності / А. М. Турило, А. А. Турило // Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – С. 110–114.

УДК 338.27/637.51

Г. О. КУНДЄЄВА

Національний університет харчових технологій

ПРОГНОЗУВАННЯ ТИПУ НОВАЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ М’ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розглянута методика прогнозування типу новацій у інноваційній діяльності м’ясопереробних підприємств, встановлено відповідність між типом новацій, напрямками інноваційної діяльності та можливими варіантами, а також визначена відповідність між стратегічними групами (“персонажами” матриці БКГ) та варіантами ринкового розвитку.

The method of forecasting a type of novations in the innovation activity of meat processing enterprises, a correspondence between the type of novations, directions of innovations and alternatives, as well as a correspondence between the strategic groups (“characters” of BCG matrix) and alternatives of market development are defined.

Одним із найважливіших завдань економіки України є всебічно обґрунтована та практично забезпечена політика інноваційного розвитку. Створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв’язати основні соціально-економічні завдання, зумовило розробку Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки, яка розвиває основні положення Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, уточнює і доповнює їх з урахуванням нових вимог сучас-