

АДАПТАЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ HEPTALYSIS ДЛЯ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ

ADAPTATION OF HEPTALYSIS METHODOLOGY FOR SELECTION OF A CLIENT BASE SUPPLIER

УДК 334.75:339.138

Пономаренко І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної
кібернетики та маркетингу
Київський національний університет
технологій та дизайну

Яковець Р.І.

магістр
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розглянуто сутність та особливості використання моделі Heptalysis. Наведено сім груп факторів, що дають змогу проводити комплексний бізнес-аналіз діяльності компанії. Визначено процес оптимальної покупки нової клієнтської бази для збільшення обсягу збуту продукції ТОВ «Гудзик бест» за допомогою методології Heptalysis. Доведено необхідність удосконалення діяльності компанії для посилення позицій на ринку реалізації товарів легкої промисловості. Визначено найкращу компанію – постачальника бази даних клієнтів для ТОВ «Гудзик бест».

Ключові слова: Heptalysis, легка промисловість, клієнтська база, інвестиції, ТОВ «Гудзик бест».

В статье рассмотрены сущность и особенности использования модели Heptalysis. Представлены семь групп факторов, позволяющих проводить комплексный бизнес-анализ деятельности компании. Определен процесс оптимальной покупки новой клиентской базы для увеличения объема сбыта продукции ООО «Гудзик бест» с

помощью методологии Heptalysis. Доказана необходимость совершенствования деятельности компании для усиления позиций на рынке реализации товаров легкой промышленности. Определена лучшая компания – поставщик базы данных клиентов для ООО «Гудзик бест».

Ключевые слова: Heptalysis, легкая промышленность, клиентская база, инвестиции, ООО «Гудзик бест».

The article deals with the essence and peculiarities of using the Heptalysis model. Seven groups of factors are presented, allowing a comprehensive business analysis of the company's activities. The process of the optimal purchase of a new customer base for increasing the sales of Gudzik Best LLC products using the Heptalysis methodology has been determined. The necessity of improving the company's activity for strengthening its position in the market for the sale of light industry goods is proved. The best company-supplier of customer database for Gudzik Best LLC was determined.

Key words: Heptalysis, light industry, customer base, investment, Gudzik Best LLC.

Постановка проблеми. У ХХІ ст. перед органами державного управління України постає низка стратегічних завдань, які необхідно вирішити для забезпечення сталого розвитку країни та посилення її конкурентних позицій у глобальній економічній системі. У сучасних умовах необхідно трансформувати структуру економічної системи згідно з наявними реаліями міжнародного середовища, реалізувати програми стимулювання впровадження інноваційних технологій у стратегічно важливі види економічної діяльності, створити умови для сприяння ефективній зайнятості населення тощо.

В Україні впродовж останніх десятиліть спостерігається фактичне зниження ефективності функціонування легкої промисловості. У країні існує значний потенціал щодо зростання обсягів продукції зазначеного виду діяльності, проте слід відзначити відсутність ефективної державної стратегії стосовно підтримки національних виробників продукції легкої промисловості. В умовах глобалізаційних процесів вітчизняна продукція за багатьма товарними позиціями є менш конкурентоздатною порівняно з іноземними аналогами, особливо з товарами з країн Азії. Керівництво держави повинно запровадити комплекс заходів щодо посилення захисту вітчизняного товаровиробника, поліпшення інвестиційного клімату та підвищення конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості в Україні за рахунок упро-

вадження інноваційних технологій. Поряд із цим компанії самостійно повинні реалізовувати комплексні програми щодо посилення власних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках. Важливе місце в окресленому напрямі займають маркетингові стратегії, що базуються на якісному інформаційно-аналітичному забезпеченні. Отримання якісної клієнтської бази дає можливість збільшити обсяг збуту продукції. Виходячи з окресленої проблематики, у даному науковому дослідженні було використано методіку Heptalysis для вибору постачальника бази даних клієнтів, що дасть змогу ТОВ «Гудзик бест» оптимізувати обсяги реалізації текстильних товарів та фурнітури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості присвячено праці таких вітчизняних учених, як Т.Є. Воронкова та Л.Л. Маслюк. Діагностикою основних показників діяльності підприємств легкої промисловості України займалися О.Б. Наумов, Ю.В. Гончаров, А.П. Гречан, В.С. Сніговський, В.В. Коваленко. Практичним застосуванням методіки Heptalysis останнім часом займалися Дж. Брагер, П. Макфі та К. Хасс.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні особливостей використання методіки Heptalysis та можливостей її застосування для визначення найкращого постачальника клієнтської бази для ТОВ «Гудзик бест». У процесі

дослідження важливо приділити увагу детальному вивченню групи критеріїв, що використовуються під час проведення аналізу згідно з методом Heptalysis.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах в Україні існує потреба в удосконаленні державної стратегії щодо розвитку легкої промисловості, оскільки зазначений вид економічної діяльності має значний потенціал для розвитку шляхом залучення вітчизняної робочої сили та використання наявної сировинної бази. Представлений сектор економіки у перспективі має низку важливих для національної економічної системи переваг, які необхідно використати для забезпечення сталого розвитку України та посилення її на міжнародному рівні: зайнятість значної частки економічно активного населення, збільшення питомої ваги національних товаровиробників у сфері легкої промисловості на українському ринку, зростання експорту продукції даного виду економічної діяльності та ін. В умовах глобалізаційних процесів та інтенсивного зростання імпорту в Україну продукції легкої промисловості, особливо з країн Азії, необхідно здійснювати комплекс заходів щодо сприяння розвитку національних компаній, які виробляють аналогічну продукцію. В Україні підприємства легкої промисловості мають потенціал для збільшення обсягу продукції із забезпеченням широкого спектру товарів народного споживання, на які існує попит на внутрішньому ринку [1].

Враховуючи специфіку сучасного ринку, на глобальному та національному ринках важливе місце у системі просування товарів між виробниками та споживачами займають компанії-посередники, які вирішують комплекс специфічних питань щодо формування попиту на продукцію певних брендів у цільових груп та безпосередньо реалізують зазначені продукти. Здебільшого компаніям-виробникам економічно доцільно скористатися послугами низки посередників, які розробляють специфічні маркетингові стратегії, активно співпрацюють між собою на національному та глобальному ринках, що дає змогу максимізувати продаж продукції певного бренду [2; 3].

У даному науковому дослідженні розглянуто специфіку адаптації методології Heptalysis для вибору постачальника клієнтської бази на прикладі ТОВ «Гудзик бест», що займається посередництвом у торгівлі текстильними товарами. У структурі товарів, які реалізує компанія, значну частку займають фурнітура для одягу та оздоблювальні матеріали. Для цієї категорії товарів важливу роль відіграє фактор сезонності та попит на продукцію легкої промисловості згідно з трендами моди. На фурнітуру минулого сезону попит різко падає, і реалізувати такий товар без суттєвого зниження ціни дуже складно. У таких умовах для ТОВ «Гудзик бест» головним завданням є забезпечення опто-

вого продажу наявної фурнітури у повному обсязі впродовж сезону, який становить для даних товарних груп не більше трьох місяців. Для оптимізації функціонування компанії важливо мати достатню кількість підприємств-партнерів, які купуватимуть фурнітуру та оздоблювальні матеріали [4]. Ефективним інструментом зростання чисельності контрагентів є купівля нової клієнтської бази.

Проаналізувавши різноманітні наукові підходи до вибору постачальника клієнтської бази, для підвищення ефективності збутової діяльності ТОВ «Гудзик бест» було вибрано методологію Heptalysis, що являє собою концепцією моделювання, в якій обговорюються основні елементи ділових підприємств і пропонуються шляхи систематизації процесу перевірки та оцінки. Heptalysis дає змогу проводити комплексний бізнес-аналіз діяльності компанії та включає оцінювання семи груп факторів. Згідно із запропонованим підходом, бізнес-планування розглядається з урахуванням наявної інформації про потенційний ринок та необхідні ресурси. Розглянемо групи критеріїв, що використовуються під час проведення аналізу згідно з методом Heptalysis:

1. Можливості об'єкту. Для мінімізації ризиків вибору компанії, яка не відповідає реальним потребам підприємства, необхідно провести комплексне обстеження зазначеної юридичної особи, яке дасть змогу визначити її реальні можливості. У разі інвестування у цільовий ринок аналіз повинен включати ємність ринку, структуру споживачів та їх ключові характеристики, основних конкурентів тощо. Необхідно провести комплексне дослідження наявних можливостей для виявлення оптимального варіанту, який дасть змогу отримувати максимально можливий прибуток на постійній основі [5].

Під час пошуку найкращого постачальника бази даних критерієм оптимальності слугуватиме її інформативність, що передбачає наявність таких стовпчиків:

- назва підприємства;
- юридична адреса;
- вид діяльності;
- контактний телефон;
- електронна пошта;
- код ЄДРПОУ.

У додаткових стовпчиках може міститися така інформація: ПІБ головного бухгалтера підприємства та телефон зазначеного співробітника; короткий опис підприємства; адреса веб-сайту компанії тощо. У цій групі ключовим показником виступає інформативність бази.

2. Продукт/рішення. Рішення може бути технологічним, сервісним, продуктовим або ж являти собою бізнес-модель. Аналіз продукту/рішення дає змогу визначити рівень сприйняття товарів компанії клієнтами. Здебільшого компанії зазна-

ють невдач, оскільки займаються вирішенням проблем, які не належать до їх ринкових можливостей, а отримані результати неможливо використати для оптимізації діяльності [5].

Під час відбору постачальника бази даних ключовим фактором слугуватиме формат бази. Для проведення комплексного аналізу ТОВ «Гудзик бест» доцільно використовувати програмне забезпечення «1С Підприємство», яке компанія використовує для накопичення інформаційної бази про основні процеси. У цьому разі необхідно забезпечити сумісність бази даних компанії з технічними особливостями інформаційної системи постачальника послуг. Виходячи зі специфіки групи, ключовим фактором є інформативність бази.

3. План виконання. Необхідно створити дієвий план, який допомагає визначити стратегічні рамки та тактичне рішення для досягнення поставлених цілей. Під час розроблення плану виконання важливо грамотно розподілити обов'язки членів команди, що сприятиме їх ефективній взаємодії у ході реалізації проекту та підвищенню продуктивності праці [5].

Ключовим фактором під час вибору постачальника бази даних у цьому разі буде слугувати релевантність інформації. Необхідно вибрати базу даних із найвищою релевантністю: інформаційний ресурс містить найбільшу частку користувачів, що зацікавлені у продукції ТОВ «Гудзик бест».

4. Фінансові показники. На цьому етапі проводиться аналіз внутрішнього руху грошових коштів, вивчаються динаміка та структура запозичених фінансових ресурсів. Комплексне дослідження руху грошових потоків дає змогу бізнес-аналітику визначити ефективність фінансування.

У цьому разі під час вибору постачальника бази даних головними факторами слугуватимуть ціна бази даних та вартість її регулярного оновлення.

5. Людський капітал. Для реалізації ідеї та отримання оптимальних результатів необхідно правильно сформувати команду виконавців виходячи з фінансових ресурсів компанії, наявних працівників та можливостей посилити кадровий склад за рахунок залучення наявних на ринку праці фахівців. На цьому етапі виходячи зі специфіки проекту розподіляються посадові обов'язки [5].

Під час вибору постачальника бази даних фактором буде компетентність керівництва і працівників: рівень обізнаності зі специфікою роботи з клієнтськими базами даних підприємств, їх комунікабельності тощо.

6. Потенційна вигода. В адаптованому вигляді цьому фактору відповідатиме оптимальна за кількістю клієнтів база даних, яку компанія придбає для підвищення ефективності продажів.

7. Рівень безпеки. На функціонування компанії впливає значна кількість чинників. Важливими завданнями аналітика компанії є ідентифікація можливих ризиків та розроблення комплексних

управлінських рішень, що дадуть змогу мінімізувати ймовірність настання негативних наслідків. Поряд із виявленням ризиків необхідно провести їх групування відповідно до різних ознак, які характерні для компанії, згідно зі специфікою її діяльності, ринками збуту продукції, наявними конкурентами тощо [5].

Фактором, що визначає постачальника бази даних, є репутація постачальника. Важливо, щоб вибрана компанія серйозно ставилася до своїх зобов'язань. Вибір відповідальних бізнес-партнерів допомагає уникнути більшості проблем під час майбутньої співпраці.

Суть розрахунків методу Heptalysis зводиться до того, що група експертів оцінює кожен із семи факторів за стобальною шкалою, а на основі отриманих від кожного фахівця оцінок обчислюється середня арифметична. Критерії оцінювання кожного з факторів задаються замовником або вводяться експертами на основі науково обґрунтованих методик.

ТОВ «Гудзик бест» для оцінювання факторів скористалося допомогою низки фахівців, які мають досвід комплексного аналізу діяльності компаній легкої промисловості в Україні. Виходячи з потреб підприємства, було відібрано три компанії, які можуть стати постачальником бази даних: DATABASES Lab, Leads For Success та ТОВ «Інформ-оптим». У табл. 1 представлено зведені оцінки факторів для зазначених компаній у 2018 р.

Згідно з отриманими результатами, компанії можуть забезпечити інформативність бази даних клієнтів. Для досягнення поставленої мети Leads For Success необхідно використати додаткові кошти, що призвело до найнижчого оцінювання компанії експертами за зазначеним показником. Поряд із цим усі компанії можуть забезпечити базу даних у форматі, сумісному з «1С Підприємство». Після перевірки достовірності сотні полів у демонстраційній базі даних кожної з компаній найкращою за релевантністю виявилася Leads For Success. Ціновий фактор визначався виходячи з вартісних характеристик баз даних з урахуванням витрат на їх періодичне оновлення. У цьому разі спостерігається зворотний взаємозв'язок: за зниження ціни зростає оцінка.

Найвищий рівень компетентності під час надання демонстраційної бази даних та найкращі відгуки від інших клієнтів дали змогу посісти перше місце за даним фактором DATABASES Lab. Найбільша база даних клієнтів у ТОВ «Інформ-оптим», а найменша – у Leads For Success. Найкращою репутацію за комплексом характеристик володіє DATABASES Lab.

Для проведення порівняльного аналізу компаній за системою факторів також доцільно побудувати відповідний графік (рис. 1). Отримана візуалізація дає можливість чітко проаналізувати наявність сильних сторін у кожній з компаній – постачальників клієнтської бази згідно з окремими факторами. Проте

Рейтингова оцінка факторів під час вибору компанії – постачальника бази даних клієнтів для ТОВ «Гудзик бест» у 2018 р. [5–8]

(балів)

| Фактор | ТОВ «Інформ-оптим» | Leads For Success | DATABASES Lab |
|--|--------------------|-------------------|---------------|
| Інформативність бази | 93 | 73 | 100 |
| Формат бази | 100 | 100 | 100 |
| Релевантність даних | 95 | 98 | 94 |
| Ціна бази даних та вартість її оновлення | 81 | 100 | 83 |
| Компетентність компанії | 79 | 91 | 100 |
| Розмір бази даних | 100 | 65 | 80 |
| Репутація компанії | 70 | 50 | 95 |
| Середній бал | 88 | 82 | 93 |

рішення щодо вибору партнера ТОВ «Гудзик бест» приймає на основі інтегрального показника, який було розраховано згідно з методикою Heptalysis.

У результаті проведеного аналізу за допомогою методу Heptalysis встановлено, що для потреб ТОВ «Гудзик бест» оптимальним варіантом буде придбання клієнтської бази з періодичним оновленням у компанії DATABASES Lab.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах конкуренції між компаніями існує потреба в удосконаленні стратегій їх функціонування для отримання певних переваг, які дадуть змогу посилити позиції на ринку. Окреслені обставини є характерними й для підприємств легкої промисловості, проте існує певна специфіка їх функціонування в Україні в сучасних умовах: значна конкуренція з іноземними товаровиробниками; наявність низки внутрішніх чинників, які

негативно впливають на функціонування вітчизняних товаровиробників тощо.

Поряд із державною підтримкою даного виду економічної діяльності безпосередньо керівництво компанії повинно займатися питаннями розроблення дієвих стратегій, які включають комплекс відповідних інноваційних заходів. Велику увагу необхідно приділяти інформаційним технологіям, які позитивно впливають на процеси оптимізації діяльності у цілому та на побудову дієвих комунікацій з потенційними клієнтами. Для досягнення поставленої мети необхідно скористатися базами даних про клієнтів, а для вибору компаній-підрядників доцільно використати метод Heptalysis. На прикладі ТОВ «Гудзик бест» серед трьох компаній за допомогою цього методу було відібрано компанію DATABASES Lab, яка за сімома критеріями у цілому є оптимальним постачальником інформаційного ресурсу.

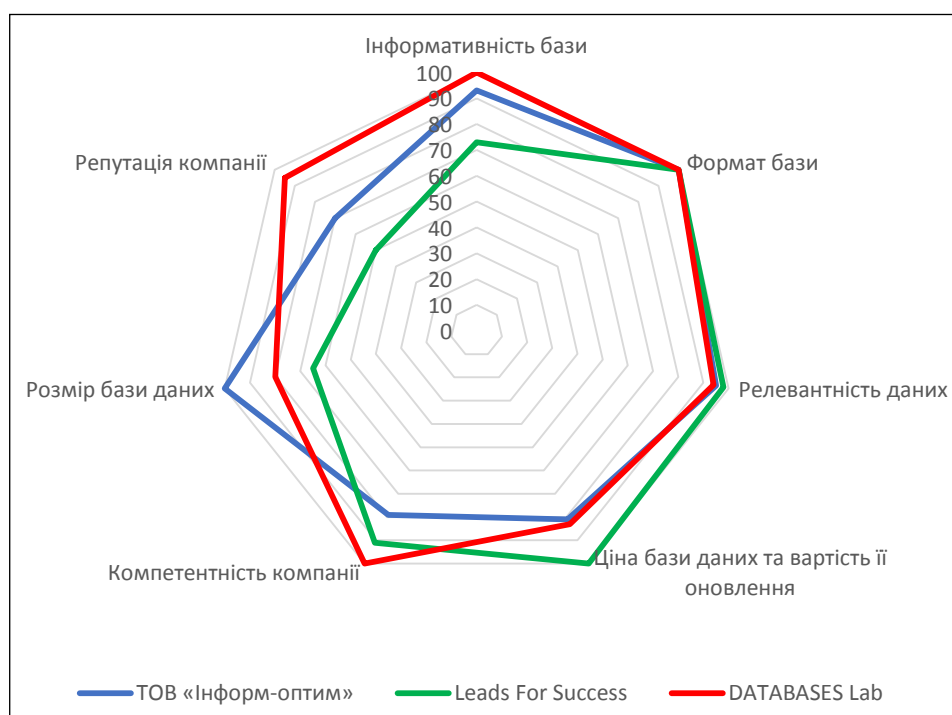


Рис. 1. Порівняльний аналіз за Heptalysis-шкалою під час вибору компанії – постачальника бази даних клієнтів для ТОВ «Гудзик бест» у 2018 р. [5–8]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Діагностика основних показників діяльності підприємств легкої промисловості України. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. № 5. Т. 1. С. 94–98.
2. Чубукова О.Ю., Ралле Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3(7). С. 130–133.
3. B. Ślusarczyk, P. Dziekański. Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1–56).
4. Офіційний сайт ТОВ «Гудзик бест». URL: <https://www.gudzik.kiev.ua/>
5. Heptalysis Whitepaper. URL: <http://www.heptalysis.com/whitepaper.htm>
6. Офіційний сайт ТОВ «Інформ-оптим» URL: <http://www.inform-optim.com/>
7. Офіційний сайт Leads For Success. URL: <https://1stlfs.com/>
8. Офіційний сайт DATABASES Lab. URL: <https://www.databases.com.ua/>

REFERENCES:

1. Kovalenko V.V. (2016) Diahnostyka osnovnykh pokaznykiv diialnosti pidpriemstv lehkoi promyslovosti Ukrainy [Diagnostics of light industry enterprises activity basic indicators in Ukraine]. IX Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, vol. 5, no. 1, p. 94–98.
2. Chubukova O.Yu., Rallye N.V. (2016) Skladovi innovatsynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni uklady, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. Naukovyy visnyk Polissya, vol. 3, no. 7, p. 130–133.
3. B. Ślusarczyk, P. Dziekański. Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1–56).
4. Official site of Gudzik best LLC. Available at: <https://www.gudzik.kiev.ua/>.
5. Heptalysis Whitepaper Available at: <http://www.heptalysis.com/whitepaper.htm>.
6. Official site of Inform-optim LLC. Available at: <http://www.inform-optim.com/>.
7. Official site of Leads For Success. Available at: <https://1stlfs.com/>.
8. Official site of DATABASES Lab. Available at: <https://www.databases.com.ua/>.

Ponomarenko I.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Economic
Cybernetics and Marketing Department
Kyiv National University of Technologies and Design

Yakovets R.I.

Master's Degree
Kyiv National University of Technologies and Design

ADAPTATION OF HEPTALYSIS METHODOLOGY FOR SELECTION OF A CLIENT BASE SUPPLIER

The article deals with the essence and peculiarities of using the Heptalysis model. Seven groups of factors are presented, allowing a comprehensive business analysis of the company's activities. The essence of calculations of the Heptalysis method is that the group of experts evaluates each of the seven factors on a scale, and the arithmetic average is calculated based on the estimates obtained from each specialist. To assess a venture with a systematic approach, all contributing elements have to be examined independently; that is: Market Opportunity; Product/Solution; Execution Plan; Human Capital; Financial Engine; Potential Return; Margin of Safety. Performance calculations are based on available information on the potential market and the required resources. Criteria for evaluating each of the factors are given by the customer or introduced by experts on the basis of scientific methods.

The process of the optimal purchase of a new customer base for increasing the sales of Gudzik Best LLC products using the Heptalysis methodology has been determined. To optimize the company's operation, it is important to have a sufficient number of partner companies to buy accessories and finishing materials. In many cases, it is economically feasible for companies to use the services of a number of intermediaries who develop specific marketing strategies, actively cooperate with each other in the national and global markets, which allows maximizing the sales of a certain brand product.

A heptagonal spider graph was used to visualize the results of the venture's assessment for Gudzik Best LLC. Each axis in the graph represents one of the contributing elements.

The necessity of improving the company's activity for strengthening its position in the market for the sale of light industry goods is proved. The best company-supplier of the customer database for Gudzik Best LLC was determined. As a result of the analysis using the Heptalysis method, it was found that, for the needs of Gudzik Best LLC, the optimum option would be to purchase the DATABASES Lab's customer base with periodic updates.