

СУБ'ЄКТ БІЗНЕСУ - ЯК ОСЕРЕДОК ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЇХ ДОСЯГНЕННЯ

В даній статті розглядається діяльність підприємства, націленого на позитивний результат, яка повинна бути обґрунтована починаючи від визначення стратегії, організації структури, інформаційного забезпечення. Успішна реалізація стратегії може відбуватися завдяки придбанню, перетворенню і використанню ресурсів, підбору персоналу і управління ним, наявності виробництва та продажу. Тому рухаючись в напрямку до результативності на підприємстві перш за все формується система ефективного управління результативністю, яка максимально повинна забезпечити виконання стратегії керівника чи власника. Підприємство є механізмом, який перетворює стратегію власника і керівництва в гроші, а гроші є кінцевою метою діяльності підприємства. Реалізувати стратегію підприємства можна лише завдяки досконалій, надійній і повній інформаційній підтримці, яку формує обліково-аналітична система.

Ключові слова: підприємство, стратегія, прибуток, гроші, фінансовий результат, ефективність, діяльність, ресурси, бізнес.

Кулинич Мирослава

СУБЪЕКТ БИЗНЕСА - КАК ЯЧЕЙКА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

В данной статье рассматривается деятельность предприятия, нацеленного на положительный результат, которая должна быть обоснована начиная от определения стратегии, организации структуры, информационного обеспечения. Успешная реализация стратегии может происходить благодаря приобретению, преобразованию и использованию ресурсов, подбора персонала и управления им, наличию производства и продажи. Поэтому двигаясь

по направлению к результативности на предприятии прежде всего формируется система эффективного управления результативностью, которая максимально должна обеспечить выполнение стратегии руководителя или владельца. Предприятие является механизмом, который превращает стратегию владельца и руководства в деньги, а деньги является конечной целью деятельности предприятия. Реализовать стратегию предприятия можно только благодаря совершенной, надежной и полной информационной поддержке, которую формирует учетно-аналитическая система.

Ключевые слова: предприятие, стратегия, прибыль, деньги, финансовый результат, эффективность, деятельность, ресурсы, бизнес.

Kulynych Myroslava

BUSINESS SUBJECT – AS A CENTER OF AN ACTIVITY RESULTS FORMATION AND THE REASONING OF THE NEED FOR THEIR ACHIEVING

This article examines the activities of an enterprise aimed at a positive result, which should be substantiated from the defining of strategy, structure organization, information provision. Successful implementation of the strategy can be achieved through the acquisition, transformation and use of resources, recruitment and management, availability of production and sales. Therefore, moving towards efficiency in the enterprise is first of all formed an effective system of performance management, which should maximally ensure implementation of the strategy of the head or owner. An enterprise is a mechanism that transforms the owner's and management's strategy into money, and money is the ultimate goal of an enterprise. Implementation of the enterprise strategy can only be achieved through the perfect, reliable and complete information support, which is formed the accounting and analytical system.

Keywords: enterprise, strategy, profit, money, financial result, efficiency, activity, resources, business.

Постановка проблеми. Загальноприйнятою метою бізнесу в сучасному цивілізованому світі є збільшення вартості підприємства, як віддзеркалення багатства його власників. Як вид діяльності бізнес

повинен приносити гроші і забезпечувати протягом визначеного періоду часу позитивний фінансовий результат. Для власника він є основним джерелом власних фінансових ресурсів, засобом для забезпечення розширеного відтворення, для держави - є важливим джерелом надходжень коштів до бюджету, що дозволяє їй виконувати свої соціальні та економічні функції.

Основною ланкою економічного комплексу країни (регіону, галузі) є підприємство. Господарський кодекс України регламентує підприємство як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [2].

Результатами господарської діяльності підприємства є економічні факти, ознакою яких є поведінка з метою надбання благ шляхом обміну чи виробництва.

Суть економічної діяльності зводиться до використання сьогоденних ресурсів заради прибутків, очікуваних у майбутньому, що зумовлює невизначеність і ризик [4].

Будь-яке підприємство створюється як соціально-економічна система поряд з іншими економічними суб'єктами суспільства для відтворення і розподілу капіталу. Проте підприємство може бути і об'єктом ринкових відносин, оскільки має вартість і за такою обставиною як зміна власника набуває функції товару. Тому багатство власників бізнесу визначається ринковою ціною підприємства [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз вітчизняної і зарубіжної літератури щодо теоретико-методологічних основ управління, обліку і контролю результатів діяльності, зокрема праць відомих вчених і практиків В. А. Дерія [3], Р. О. Костирка, Н. В. Тертичної, В. О. Шевчука [8], В. П. Савчука [11], В. Г. Балашова, В. О. Ірікова [1], Йозефа А. Штумпетера, Гері Кокинза [7], О. О. Терещенка, Н. Д. Бабяк [12], М. С. Пушкаря, М. Г. Чумаченка [10], Пітера Друкера [4], та інших дозволяє узагальнити основні характеристики суб'єкта бізнесу – як осередку формування результатів діяльності, необхідності їх досягнення на кожному етапі господарювання. Проте дієвість підприємства, націленого на позитивний результат, повинна

бути обґрунтована починаючи від визначення стратегії, організації структури, інформаційного забезпечення, що потребує поглибленого вивчення і дослідження.

Метою даної статті є дослідження суб'єктів підприємництва, як осередків формування результатів діяльності, втілення їх стратегії управління, побудови їх організаційної структури,

Виклад основного матеріалу дослідження. Прагнення покращити результативність роботи підприємства приводить керівників різних структурних підрозділів а також менеджерів і працівників до окреслення ряду проблем:

1. Забезпечення зростання підприємства у взаємозв'язку стратегії з поточними операціями, впровадження інновацій при належному рівні контролю.

2. Формування надійної і достовірної і прозорої інформації про доходи і витрати.

3. Можливість залишатися важливим стратегічним партнером виходячи за рамки політики зниження витрат.

4. Оцінка якості роботи персоналу на основі наданих послуг.

5. Ефективне розширення сфери продажу при збереженні вигідних клієнтів.

6. Скорочення бюджету при збереженні належної якості продукції.

7. Наявність достатньої кваліфікації для опанування новою програмою при попередньому обсягові бюджетних коштів.

8. Доцільність розширення складських приміщень в очікуванні зростання товарообігу.

9. Заміна у випуску різних видів продукції [7].

Для власників, що вклали власні кошти в підприємство бачення результату діяльності буде базуватися на виконанні таких функцій:

- дешевше придбання ресурсів (товарів) і дорожчий продаж готової продукції (товарів);

- наявність грошових коштів, щоб вчасно розрахуватися за зобов'язаннями та для використання у власних цілях [11].

Тому інвестуючи кошти у власне підприємство засновники розглядають його як джерело для:

- формування і збільшення прибутку;

- генерування грошових коштів для задоволення потреб бізнесу.

Прибуток і гроші – кінцевий результат діяльності підприємства, кожен із них має свій розрахунковий підхід. Прибуток є категорією економічного підходу, що базується на порівнянні доходів від продажу і витратами. Гроші, тобто чистий грошовий потік, формується на основі порівняння позитивного і негативного грошового потоку. Таким чином співвідношення вхідних і вихідних ресурсів характеризує результативність діяльності [11]. Враховуючи різні підходи до визначення результату вхідні ресурси об'єднують дохід, виручку, позитивний грошовий потік, а до вихідних ресурсів включають витрати та негативні грошові потоки (рис 1).

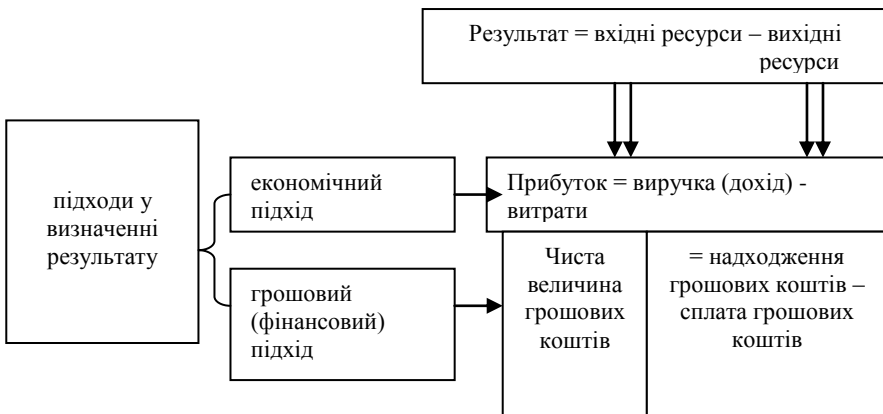


Рис. 1. Розрахунок фінансового результату на основі різних підходів (складено автором на основі джерела [11])

При розрахунку результату враховується фактор часу (конкретного періоду), який суттєво відрізняє прибуток від грошового потоку. В бухгалтерському обліку це втілено через «принцип нарахування доходів» та «касовий метод обліку доходу» [3].

За дотриманням принципу нарахування доходів (економічний підхід) при розрахунку прибутку доходи і витрати визнаються по факту їх здійснення, не враховуються зміни оборотних засобів, амортизація в частині вартості основних засобів включається до складу витрат, отримані і повернуті кредити а також інвестиційні

витрати не включаються.

При розрахунку грошового потоку до уваги беруться тільки грошові операції, суттєво впливає зміна оборотних засобів, амортизація основних засобів не включається до складу грошових потоків, рух кредитних коштів та інвестиційні витрати враховуються.

Таким чином, два результати: прибуток і грошовий потік – суттєво різняться між собою. Прибуток є первинним по відношенню до грошей, перш ніж отримати гроші потрібно продати товар дорожче попередньо купивши його дешевше. Проте прибуток не є засобом платежу.

Отже, підприємство є механізмом, який перетворює стратегію власника і керівництва в гроші, а гроші є кінцевою метою діяльності підприємства.

Російський науковець Трубочкіна М. І. стверджує, що визначальною метою діяльності підприємства, особливо в довгостроковому періоді, є отримання максимального прибутку [13]. Аргументами цьому твердженню слугують:

- можливість ефективно проаналізувати здатність підприємства функціонувати в майбутньому;
- оцінка реального розподілу грошових коштів між всіма зацікавленими особами

Для досягнення цієї мети необхідно розробити основну стратегію управління підприємством, направлену на результативність. Хрестоматійним є визначення стратегії, як своєрідної комплексної гіпотези про те, в якому напрямку повинно розвиватися підприємство [6].

Стратегія підприємства – узагальнена модель дій, спрямованих на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів, система правил і способів реалізації стратегічної концепції. Необхідність формування стратегії підприємства зумовлена раптовими і непередбачуваними змінами в зовнішньому середовищі підприємства [5].

Успішна реалізація стратегії може відбуватися завдяки придбанню, перетворенню і використанню ресурсів, підбору персоналу і управління ним, наявності виробництва та продажу. Тому рухаючись в напрямку до результативності на підприємстві перш за все формується система ефективного управління результативністю,

яка максимально повинна забезпечити виконання стратегії керівника чи власника.

Гері Кокінз представляє управління результативністю як концепцію, що об'єднує методики покращення бізнесу і технології. Він вважає, що управління результативністю виходить за межі управління людськими ресурсами і персоналом, і об'єднує методологію, показники, процеси, програмне забезпечення і систему управління діяльністю організації. Спираючись на переваги концепції вчений стверджує, що вона дозволяє приймати рішення і визначати ризик з врахуванням широкого спектру функцій, що забезпечують прозорість завдяки точності, надійності і суттєвості наданої інформації, заставляє всі елементи працювати над реалізацією стратегії [7].

Українські вчені М. Г. Чумаченко та М. С. Пушкар зосереджені на тому, що центральним завдання управлінської команди підприємства є пояснення тих явищ і процесів (як позитивних так і негативних), які впливають на поведінку об'єктів, що відстежуються, та підприємств в цілому. Для цього підприємство розробляє прогнози і плани, які визначають майбутню поведінку об'єктів, організовують спостереження, збір і обробку інформації про їх фактичний стан, поведінку та міру відхилень від бажаних параметрів [10]. Відхилення від прогнозованого стану поведінки об'єктів підлягають функціональному аналізу, метою якого є визначення причинно-наслідкових зв'язків і виявлення факторів впливу на окремі об'єкти. Ефективна робота менеджменту базується на повній інформації про ринки, нові продукти, технології, управління персоналом з метою підвищення продуктивності праці. Це спричиняє виникнення витрат на пошук, обробку і опрацювання інформації створеної для потреб управління господарською діяльністю, іншими словами інформаційних витрат.

Управлінський рівень відображає внутрішні проблеми підприємства: розміри, вартість і ефективність використання ресурсів, зміну витрат, формування центрів виробництва продукції, її якість конкурентноздатність ціну, сферу реалізації, тобто всі ті моменти від яких залежать фінансові результати [9].

Планування і формування фінансового результату на підприємстві починається з побудови його організаційної структури,

де від правильної організації кожного підрозділу залежить ефективність і якість роботи.

Терещенко О. О. і Бабяк Н. Д. вважають, що організаційна структура – це елементи, з яких складається організація, і способи взаємодії між ними. При формуванні організаційної структури ставиться мета – створити систему, сукупність стійких зв'язків, що забезпечують досягнення цілей організації та її внутрішню стабільність. Елементами організаційної структури є посадові позиції, а взаємодія між ними визначається заведеними в компанії способами поділу праці і координації робіт [12]. Щоб правильно організувати структуру необхідно вивчити переваги і недоліки відомих моделей організаційних структур вітчизняних та зарубіжних підприємств та їх підходами до управління. На переконання Пушкаря М. С. і Чумаченка М. Г. завдання управлінської системи полягає у створенні такої організаційної структури, яка би охоплювала і адекватно реальним процесам відображала основні елементи господарської системи. В організаційній структурі управління виділяють окремі відділи та підрозділи підприємства для виконання ними окремих функцій чи їх певного набору. Її створюють на основі ієрархічної концепції, яка передбачає виділення нижчого (операційного), середнього (тактичного) і вищого (стратегічного) рівня, що і визначає структуру системи обліку, в якій кожна з підсистем готує необхідну інформацію для підсистем менеджменту [10].

Успіх того чи іншого підприємства залежить від його організації не тільки внутрішньої але і зовнішньої діяльності, це його ринкова політика. Іншими словами підприємство повинно мати підприємницьку стратегію [4]. Воно працює у складному зовнішньому середовищі, утворюючи сталі або тимчасові зв'язки з постачальниками, покупцями, ринковими інституціями через механізм різного роду цін, які можна розглядали як основну універсальну форму зв'язку із зовнішнім світом. На основі цін приймаються операційні, тактичні або стратегічні рішення. Будь-яке підприємство розглядається як індивідуальна одиниця, що виступає елементом ринку, з однієї сторони, і як самостійна і незалежна одиниця від ринку, який виступає зовнішнім середовищем по відношенню до неї, з іншої сторони [10].

Зважаючи на різноманітність організаційних форм виділяють чотири типи структури підприємств: функціональна (лінійна, лінійно-матрична), дивізійна, проектна, матрична [12].

Ефективність організаційної структури визначається наявністю стратегічних видів діяльності і можливістю змінюватися відповідно до зміни стратегії компанії. Визначення стрижневих видів діяльності дає можливість підприємству встановити, які з другорядних видів діяльності можна передати зовнішнім організаціям, що зможуть виконати певну роботу дешевше, швидше і якісніше.

Всі ці типи характеризуються функціональним підходом до управління, який має ряд переваг і недоліків (сповільнення реакції на зміни навколишнього середовища, зростання апарату управління, узгодження інтересів корпорації та структур, що в неї входять та інші). Це зумовлює переорієнтацію підприємств на процесний підхід до управління підприємством.

Терещенко О. О. і Бабяк Н. Д. вбачають різницю між функціонально орієнтованим і процесно орієнтованим підходами до управління в тому, що функція - це завдання, яке розв'язує компанія для власного виживання й для досягнення поставлених цілей, вона відповідає на запитання «що робити». Бізнес-процес, це реалізація функції в часі, спосіб розв'язання бізнес-завдань. Бізнес-процес описує, як функція виконується, в якій послідовності і у яких варіантах, а також, як функції взаємодіють між собою в роботі компанії. Бізнес-процес відповідає на питання «як робити». На практиці ці підходи співіснують разом.

Реалізація стратегії підприємства відбувається через узгодженість і взаємозв'язок між організаційною структурою, управлінням менеджментом, управлінням персоналом та бізнес-культурою [12].

Управління менеджментом передбачає побудову збалансованої системи взаємовідносин між окремими структурними центрами відповідальності на основі бізнес-процесів [11]. Враховуючи те, що бізнесом керує персонал, необхідно створити систему управління персоналом. Тому що без цього всі ідейні, стратегічні і структурні зміни залишаться не втіленими.

На організацію бізнесу впливають ключові менеджери підприємства і взаємовідносини між ними, які склалися історично. Їх

суб'єктивне мислення необхідно поступово направляти в єдиний потік втілення стратегії, що формує поняття бізнес-культури [11].

Але реалізувати стратегію підприємства можна лише завдяки досконалій, надійній і повній інформаційній підтримці, яку формує обліково-аналітична система. Це не просто набір даних, а саме впорядкована система показників, які дадуть можливість оцінити і зважити правильність виконання завдань.

Тому втілення стратегії направленої на фінансовий результат Балашов В. Г. і Іриков В. О. пов'язують з розробкою календарного плану виробничої діяльності і розвитку, зміною організаційної структури, створенням спеціальної системи управління відхиленнями [1], а Савчук В. П. виходить з того, що підприємство слід розглядати як з точки зору об'єкта управління так і з точки зору керуючої системи. Об'єкт управління – це сукупність елементів (центрів відповідальності) з властивими їм функціями та бізнес-процесів, що виконують свої функції. Оцінка підприємства як керуючої системи передбачає застосування прогресивних способів і методик в управлінні сукупністю центрів відповідальності і бізнес-процесів. Кожен центр відповідальності відіграє свою роль в досягненні головної мети підприємства – генерування коштів, отримання прибутку. Важливим фактором аналізу центрів відповідальності є оцінка їх ефективності. В цьому контексті мірилом ефективності діяльності центрів відповідальності може слугувати: ступінь відповідності фактичного результату, здатністю отримувати той же фінансовий результат при менших ресурсах чи отримувати більший результат при використанні тих же ресурсів [11].

В сучасному підприємстві відбувається зміна стратегії і тактики функціонування в залежності від ринкового середовища, тому прослідковується постійна адаптація виробничої та управлінської систем у відповідності до змін, це вимагає постійної інформації.

Система інформації підприємства повинна забезпечувати менеджерів різноманітними економічними показниками, що характеризують внутрішнє і зовнішнє середовище. У практичному аспекті ця проблема вирішується за допомогою системи обліку. М. С. Пушкар пропонує постійно визначати сильні та слабкі сторони щодо розробок нових видів продукції, обсягу виробництва освоєної продукції, собівартості, цін, якості продукції. Для визначення

ефективності роботи необхідно проводити фінансовий аналіз, порівнювати витрати і доходи, відшукувати «вузькі» місця у роботі з метою їх усунення. Проте для стратегічного розвитку підприємства необхідно розробляти бізнес-план, оцінювати ризики, приймати раціональні фінансові рішення щодо інвестування, досліджувати ринки та життєві цикли продукту, оцінювати фінансовий стан, складати перспективний баланс. Тому для розвитку потенційних можливостей підприємства, для забезпечення його довготривалого існування необхідним є створення системи контролінгу, де формується мета і завдання підприємства з урахуванням зміни внутрішнього і зовнішнього середовища [10].

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Таким чином, підприємству, яке є осередком формування фінансових результатів, в першу чергу необхідно розробити стратегію, вибрати правильний напрям розвитку і цілі. Маючи обмежені ресурси керівництво ставить завдання отримати максимальний результат. Стратегія може бути дієвою при виборі оптимальної організаційної структури підприємства, оскільки від правильної організації кожного підрозділу залежить ефективність і якість роботи.

В організації бізнесу постійно зростає значення кваліфікованих кадрів, їх професійних знань, умінь, які направляються в єдиний потік втілення стратегії. Взаємовідносини між управлінцями в центрах відповідальності за отримані результати на основі бізнес-процесів формує поняття бізнес-культури, яка повинна отримати належний розвиток на підприємстві.

Формування цілісного і стійкого бачення розвитку результативного бізнесу можливе лише завдяки досконалій, надійній і повній інформаційній підтримці, яку надає обліково-аналітична система. Зокрема впорядкована система показників дадуть можливість оцінити і зважити правильність виконання завдань. Менеджерам важливо працювати з перевіреними даними, враховуючи зміни і відхилення ресурсів. Суттєво прискорити реалізацію стратегії направленої на результат можна за допомогою комп'ютерних програм. Інформаційні технології допомагають керівникам в управлінні ризиками і прийнятті зважених рішень, але не замінюють їх. Для досягнення високих результатів у працівників повинно бути сформоване мислення направлене на розуміння бізнесу, комерції, управління.

Література

1. Балашов В. Г. Технологии повышения финансового результата: практика и методы / В. Г. Балашов, В. А. Ириков. – М. : МЦФЭР, 2009. – 672 с.
2. Господарський кодекс України – Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436 ІУ, зі змінами і доповненнями - режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Дерій В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю : монографія / В. А. Дерій. – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка» 2009. – 272с.
4. Друкер Пітер Як забезпечити успіх в бізнесі: новаторство і підприємництво / Пітер Друкер / Пер з англ В.С. Гуля. – К. : Україна, 1994 р. – 319 с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. - 952с.
6. Каплан Р., Нортон Д. Организация ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. – М.: «Олимп-бизнес», 2004 р.
7. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Гэри Кокинз ; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 316 с.
8. Костирко Р. О., Тертична Н. В., Шевчук В. О. Комплексна оцінка вартості підприємства: Монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, академіка НАН України М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 278 с.
9. Попова Л. В., Головина Т. А., Маслова И. А., Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга: учебное пособие / Л. В. Попова, Т. А. Головина, И. А. Маслова, – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 272 с.
10. Пушкар М. С. Чумаченко М. Г. Ідеально система обліку: концепція, архітектура, інформація./ М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко – Тернопіль. : Карт-бланш, 2011. – 336 с.
11. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. П. Савчук – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 432 с.

12. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг: навч. посібн. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – К. : КНЕУ, 2013. – 407 [1] с.

13. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / М. И. Трубочкина - М.: ИНФРА-М, 2009. - 319 с.

1. Balashov V. N. Tekhnolohyyu povysheniya finansovoho rezul'tata: praktyka y metody / V. N. Balashov, V. A. Yrykov. – M. : MTsFƏR, 2009. – 672 s.

2. Hospodars'kyu kodeks Ukrayiny – Hospodars'kyu kodeks Ukrayiny vid 16.01.2003 r. #436 IU, zi zminamy i dopovnennamy - rezhyom dostupu <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3. Deriy V. A. Vytraty i dokhody pidpryyemstv u systemi obliku ta kontrolyu : monohrafiya / V. A. Deriy. – Ternopil' : TNEU, «Ekonomichna dumka» 2009. – 272s.

4. Druker Piter Yak zabezpechyty uspih v biznesi: novatorstvo i pidpryyemnytstvo / Piter Druker / Per z anhl V.S. Hulya. – K. : Ukrayina, 1994 r. – 319 s.

5. Ekonomichna entsyklopediya: U tr'okh tomakh. / Redkol.: ...S. V. Mochernyy (vidp. red..) ta in. K.: Vydavnychyy tsentr «Akademiya», 2002. - -952s.

6. Kaplan R., Norton D. Orhanyzatsyya oryentyrovannaya na stratehyyu. Kak v novoy byznes-srede preuspevayut orhanyzatsyy, pryenyayushchye sbalansyrovannuyu systemu pokazateley. – M.: «Olymp-biznes», 2004 r.

7. Kokynz H. Upravlenye rezul'tatyvnost'yu: Kak preodolet' razryv mezhdru obyavlennoy stratehyey y real'nymy protsessamy / Нэру Кокынз ; Per. s anhl. – M. : Al'pyna Pablysher, 2015. – 316 s.

8. Kostyrko R. O., Tertychna N. V., Shevchuk V. O. Kompleksna otsinka vartosti pidpryyemstva: Monohrafiya / za zah. red. dokt. ekon. nauk, akademika NAN Ukrayiny M. H. Chumachenka. – 2-he vyd., pererob i dop. – Kh.: Faktor, 2008. – 278 s.

9. Popova L. V., Holovyna T. A., Maslova Y. A., Sovremennyy upravlencheskyy analiz. Teoryya y praktyka kontrolynya: uchebnoe posobyе / L. V. Popova, T. A. Holovyna, Y. A. Maslova, – M.: Yzdatel'stvo «Delo y Servys», 2006. – 272 s.

10. Pushkar M. S. Chumachenko M. H. Ideal'no systema obliku: kontseptsiya, arkhitektura, informatsiya./ M. S. Pushkar, M. H. Chumachenko – Ternopil'. : Kart-blansh, 2011. – 336 s.

11. Savchuk V. P. Upravlenye prybyl'yu y byudzhetyrovanye / V. P. Savchuk – M. : BYNOM. Laboratoryya znanyy, 2005. – 432 s.

12. Tereshchenko O. O. Finansovyy kontrolinh: navch. posibn. / O. O. Tereshchenko, N. D. Babyak. – K. : KNEU, 2013. – 407 [1] s.

13. Trubochkyna M. Y. Upravlenye zatratamy predpryyatyya: Ucheb. posobyе. – 2-e yzd., uspr. y dop. / M. Y. Trubochkyna - M.: YNFRA-M, 2009. - 319 s.

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та планування бізнесу, Одеський національний економічний університет

20.06.2017

УДК 330.131.5

Літвінов Олександр, Журенко Антоніна

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті проаналізовано різні трактування теоретичної сутності понять «ефект», «ефективність», «результат», «результативність». Охарактеризували еволюцію теоретичних підходів до визначення сутності «ефективності», як індикатору розвитку господарської діяльності. Систематизовано існуючі підходи до визначення ефективності в трактуванні різних авторів. Доведено тотожність понять «ефект» та «результат». Здійснено критичний аналіз підходів вчених-економістів щодо визначення змістовного наповнення понять «ефективність» та «результативність». Доведено тотожність понять «ефективність» та «результативність» на основі чого запропоновано авторське визначення їх сутності. Систематизовано та охарактеризовано основні підходи до оцінки ефективності діяльності