

Гринько Т. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро, Україна

ORCID ID: 0000-0002-7882-4523

e-mail: greisy25@gmail.com

Головко Д. Д., студентка кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро, Україна

e-mail: dashagolovko4@gmail.com

Наукові підходи до оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва

Анотація. У статті систематизовано наукові підходи до оцінювання ефективності діяльності суб'єктів підприємництва, досліджено еволюцію критеріїв оцінки ефективності діяльності з позицій особливостей різних типів прийняття управлінських рішень. Проаналізовано різні підходи до оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва та визначено ступінь їх відповідності вимогам світового ринку. Теоретична значущість роботи полягає в узагальненні наявних підходів до оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва, обґрунтуванні механізму виділення ключових показників діяльності організації та їх агрегування в інтегральний показник ефективності – вартість компанії. У статті здійснено аналіз різних систем оцінки ефективності діяльності фірми, визначено їх переваги та недоліки, які проявляються при їх впровадженні на підприємствах в сучасних умовах господарювання. Запропоновано систему оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва, що базується на інтеграції системи збалансованих показників та фактору вартості.

Ключові слова: підприємництво; ефективність підприємницької діяльності; вартість компанії; система збалансованих показників; рентабельність; «дерево цілей».

Grynko Tetyana, Doctor of Sciences in Economics, Professor, the Head of the Department of Economics, Entrepreneurship and Enterprise Management, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, Ukraine

Golovko D., student of the Department of Economics, Entrepreneurship and Enterprise management, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, Ukraine

Scientific approaches to estimation of efficiency of activity of business entities

Introduction. The development of a modern economic model requires from modern business entities systematic search of directions for increasing the efficiency of their activities on the basis of achievements of scientific and technological progress, effective forms of management and effective mechanisms for making managerial decisions.

Purpose. The purpose of the article is to study the approaches to the definition and evaluation of the efficiency of business entities and develop an approach to the formation of a system of indicators for analyzing the efficiency of their activities.

Results. The article systematizes scientific approaches to assessing the efficiency of business entities, the evolution of the criteria for assessing the efficiency of activities from the standpoint of the features of different types of management decision-making is researched. Various approaches to assessing the efficiency of business entities were analyzed and the degree of their compliance with the requirements of the world market was determined. The theoretical significance of the work lies in the generalization of existing approaches to assessing the efficiency of business entities, the substantiation of the mechanism of allocation of key performance indicators of the organization and their aggregation in the integrated performance indicator – the cost of the company. The article presents the analysis of different systems of evaluating the performance of firms; determines their advantages and disadvantages, which appear in their implementation at the enterprises in modern conditions of managing.

Conclusion. The system of assessment of the efficiency of business entities' activities based on the integration of the system of the balanced indicators and a cost factor is offered.

Keywords: entrepreneurship; business effectiveness; company value; the system of balanced indicators; profitability; "tree of goals".

JEL Classification: Q1.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економічної моделі потребує від суб'єктів підприємництва системного пошуку напрямів підвищення ефективності їх діяльності на основі досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання та дієвих механізмів прийняття управлінських рішень.

Підвищення ефективності підприємницької діяльності організації – це один з найважливіших економічних важелів не лише у системі управління виробництвом у цілому, але і в системі внутрішнього корпоративного планування, контролю й аналізу, тому розробка заходів з підвищення ефективності діяльності є однією з найголовніших задач, що постають перед суб'єктом підприємництва.

У зв'язку з проблемою дослідження, важливим є аналіз наукових підходів до основних аспектів підприємницької діяльності суб'єкта підприємництва, що впливають на його ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки та аналізу ефективності діяльності суб'єктів підприємництва займає вагоме місце в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. У цьому дослідженні використовувалися, зокрема, роботи: К. Маркса, який закрив основи вартісного аналізу і обґрунтував неефективність підходу дослідження ефективності діяльності суб'єкта підприємництва лише на основі фінансових результатів діяльності за минулий період; Т. Коупленда, Т. Коллера, Д. Муррін, що пропонують оцінювати ефективність діяльності суб'єкта підприємництва на основі показнику збільшення факторів її вартості; концепцію доданої вартості (EVA), запропоновану Д. Стерном і Б. Стюартом, яка розглядає зростання ефективності як перевищення рентабельності використаного капіталу над витратами на його залучення, практичною реалізацією якої виступає модель дисконтованих грошових потоків (DSF); М. В. Мейера, що запропонував систему ABPA для вимірювання ефективності бізнесу, яка робить акцент на ефективності окремих бізнес-процесах організації; Р. Каплана, Д. Нортон, які розробили систему збалансованих показників на основі фінансової, клієнтської складових, а також складових внутрішніх бізнес-процесів та внутрішнього розвитку; як ефективну систему управління суб'єктом підприємництва; М. Джеймса, що досліджував вплив вибору стратегії розвитку організації на її вартість; М. К. Скотта, який запропонував систему оцінки ефективності бізнесу на основі аналізу ланок ланцюжка вартості компанії; Т. М. Поспелова, що виділяє нормування ресурсів, цінове і тарифне регулювання, бюджетну політику та грошово-кредитну систему серед факторів, що впливають на ефективність діяльності; К. Б. Лейкіна, що вивчаючи можливі резерви зниження витрат ресурсів, виділяє стабільність якості; удосконалення технологічних

процесів, впровадження енергоощадних технологій; І. Д. Гайнулліна, що пропонує підвищувати ефективність діяльності суб'єкта підприємництва шляхом системи заохочення економії ресурсів через фонд заробітної плати тощо.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є дослідження підходів до визначення та оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва та розробка підходу до формування системи показників аналізу ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність є основною ознакою успішного функціонування суб'єктів підприємництва в умовах сучасного мінливого зовнішнього середовища. У теоретичних дослідженнях вітчизняних і закордонних учених проблеми оцінки та забезпечення ефективності діяльності займають центральне місце при дослідженні особливостей діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва.

Сьогодні існує багато різноманітних підходів до оцінювання ефективності діяльності суб'єктів підприємництва. Зміна уявлень про ефективність є наслідком еволюції господарського мислення. У ХХ столітті спостерігається перехід від ринкового способу мислення до вартісного. Слід зазначити, що в рамках обох концепцій показники результату не суперечать один одному, а доповнюють. Так, згідно з ринковим підходом критерії ефективності діяльності встановлювалися тільки на підставі аналізу внутрішнього середовища організації. Суб'єкти підприємництва абстрагувалися від будь-яких факторів зовнішнього середовища, а також, багато в чому, від впливу інших агентів ринку й зосереджувалися на оптимізації «автономного» розвитку. На перший план виходили показники прибутковості, багато в чому шляхом зниження внутрішніх витрат. Наступні ефекти від прийнятих в поточний момент рішень, враховувалися в невеликому ступені [1].

Традиційні методи оцінки ефективності засновані на аналізі показників діяльності за попередній період. Це система показників, що відображають ефективність використання активів і капіталу суб'єкта підприємництва, рентабельність діяльності, якість менеджменту тощо.

У рамках даного підходу існує багато обмежень, так, зміни в податковому законодавстві, особливо часті в умовах сучасної економіки, скорочення обсягів продажів, в результаті дій конкурентів – це лише деякі фактори, які не беруться до уваги в рамках даного виду господарського мислення, які значно впливають на показники ефективності діяльності суб'єкта підприємництва. Оцінка діяльності конкурентів також не знаходила відображення в повному обсязі в показниках ефективності діяльності через те, що в умовах широкої наявності товарів на ринку не стільки ціна є показником ефективності діяльності у порівнянні з конкурентами, скільки різноманітні якісні параметри

продукції й супутні послуги, що дозволяють розширювати групу споживачів продукції суб'єкта підприємництва на ринку. Таким чином, зазначені підходи виявляються актуальними лише в економіці короткострокового періоду, крім того, коли немає проблеми неповноти й асиметрії інформації, коли параметри зовнішнього середовища є незмінними або їх зміни не знаходять відображення в показниках ефективності діяльності [11].

Виникла необхідність в переході до нового типу господарського мислення, яке дозволило: по-перше, управляти суб'єктом підприємництва з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища; по-друге, запропонувати систему оцінювання ефективності суб'єкта підприємництва, в якій показники ефективності перебували в залежності від дій конкурентів, а також враховували перспективи розвитку організації. Суб'єкт підприємництва може досягти значних результатів в тактичному періоді, наприклад, шляхом різкого скорочення витрат, однак це може вплинути на результати діяльності у стратегічному періоді. Отже, такий підхід до оцінювання ефективності діяльності суб'єкта підприємництва не завжди дозволяє коректно оцінити перспективи його розвитку.

Усі ці аспекти знаходять своє відображення в результатуючому показнику вартості компанії. «Вартість – кількісна характеристика економічної системи, що рухається, обертається та відтворюється» [3]. Специфіка вартісного мислення полягає в необхідності включення в аналіз чинників, які визначаються витратами капіталу і праці.

Знижувалася також придатність системи до прогнозування, тому що періодичні зміни стратегії розвитку суб'єкта підприємництва зменшували значущість сталих показників.

Таким чином, все більшого поширення отримували показники зміни вартості компанії, основним з яких є приріст вартості.

Ще в 1960-х роках Джеймс Тобін в роботі «Національна економічна політика» («National Economic Policy», 1966) запропонував нову «теорію вибору портфельних інвестицій». Теорія описувала, як на рівні суб'єкта підприємництва визначається структура його активів. Основний висновок полягав у тому, що інвестори лише в рідкісних випадках прагнуть виключно до отримання найвищого прибутку, не беручи до уваги всі інші фактори. Виходячи з моделей рівноваги активів в поєднанні з аналізом руху цінних паперів, Тобін висунув нову концепцію «фактора q » – коефіцієнта, який виражає відношення ринкової вартості активів в матеріально-речовій формі до витрат на їх заміщення. Вартість суб'єкта підприємництва пов'язана не тільки з показниками його прибутку, але також з його перспективами і ризиками отримання цього прибутку. Таким чином, відбулася переорієнтація від ринкового типу мислення до

вартісного. Найбільш повно позиції вартісного мислення відображені в книзі «Вартість компаній: оцінка та управління» Тома Коупленда та співавторів [10].

Основною стратегічною метою є максимізація вартості суб'єкта підприємництва, а основними факторами створення вартості є показники грошового потоку, що включають вплив зовнішніх і внутрішніх факторів і взаємодію з контрагентами організації. Основна стратегічна мета деталізується на кілька цілей нижчого рівня і так далі, в залежності від рівня управління. Таким чином, власники компаній та інвестори отримали можливість більш ефективно управляти зростанням свого капіталу [2].

Збільшення вартості суб'єкта підприємництва, як результат підприємницької діяльності, також необхідно оцінити з точки зору ефективності. В цьому випадку, необхідно застосовувати вартісний аналіз. Методика вартісного аналізу не виключає традиційну методику. Багато елементів і порядок розрахунку основних показників той же, однак система формування цих показників заснована на вартісних принципах. Наприклад, в рамках вартісного аналізу показником загальної рентабельності суб'єкта підприємництва приділяється набагато менше уваги, ніж в традиційній системі оцінки. Адже важливо не так максимально збільшити показник рентабельності за період, як важливо максимально збільшити вартість організації. Ці цілі не суперечать одна одній, якщо вони проводяться в рамках довгострокової й послідовної програми розвитку компанії, адже довгострокове зростання рентабельності призведе до збільшення вартості суб'єкта підприємництва, тоді як короткостроковий може ніяк не вплинути на цю величину.

Уже в 1970-х роках поширюються показники ефективності, засновані на чистому прибутку й вартості акції (EPS). Потім в 1980-х в основі показників ефективності все частіше використовують показники грошового потоку. У 1990-х роках поширюються такі концепції оцінки ефективності суб'єкта підприємництва як концепція доданої вартості (EVA – Economic Value Added) і концепція дисконтованого грошового потоку (DCF – Discounted Cash Flow) [3].

Концепція EVA, запропонована Д. Стерном і Б. Стюартом розглядає ефективність як перевищення рентабельності використовуваного капіталу над витратами на його залучення.

При поданні EVA як різниці ставок залучення капіталу і його рентабельності ми отримуємо величину, звану спредом дохідності. «Спред може бути позитивною величиною, – отже, кінцевий результат, або EVA, означає приріст вартості компанії за аналізований період. Навпаки, – негативний спред говорить про те, що ... вартість для інвесторів цієї компанії не тільки не додана, а й частково знижена» [9]. Труднощі використання показника EVA як основу для побудови системи оцінки ефективності діяльності

суб'єкта підприємництва полягають в тому, що даний показник враховує дані минулого періоду, а також для його коректного застосування необхідно виконати велику кількість коригувань, пов'язаних з відмінностями між балансовою і ринковою вартістю активів організації [12].

«Модель DCF вносить в оцінку вартості фактор майбутніх, а не минулих грошових надходжень суб'єкта підприємництва, а також дозволяє врахувати пов'язані з невизначеністю діяльності ризики» [14]. У той же час, застосування моделі DCF, дозволяє уникнути недоліків моделі EVA, однак не розв'язує проблему поширення показників системи оцінки на всі рівні організації, з виділенням окремих показників для основних і допоміжних підрозділів організації.

У міру того, як ставало очевидним, що підвищення ефективності діяльності суб'єкта підприємництва все більше залежить від його нематеріальних активів, інвестиційна привабливість яких не може бути виміряна засобами фінансового обліку, організації все більше уваги стали приділяти довгостроковим стратегічним планам розвитку. Стратегічні плани суб'єктів підприємництва не знаходили відображення в традиційній системі оцінки, і виникла проблема оцінки досягнення поставлених перед ними стратегічних цілей. Ця проблема знайшла концептуальне відображення в системі збалансованих показників.

Методика системи збалансованих показників (СЗП) надає топ-менеджерам і власникам можливість перевести задачі суб'єкта підприємництва на рівень операційної діяльності. Вона дозволяє чітко зрозуміти, як окремі підрозділи, проекти організації й навіть окремі співробітники впливають на досягнення поставлених перед компанією цілей, і дає можливість коригувати їх діяльність, спрямовуючи її на виконання стратегії. Основний принцип, закладений в основу СЗП, який багато в чому став причиною високої ефективності цієї технології управління – управляти можна тільки тим, що можна виміряти. Збалансована система показників доповнює систему фінансових показників, які спрямовані, в основному, в минуле, показниками, що оцінюють перспективи.

Марк К. Скотт зробив спробу реалізувати ідею СЗП в рамках вартісного напрямку господарського мислення, і показав взаємозв'язок між стратегією суб'єкта підприємництва і факторами вартості, під якими розумілися показники, які характеризують кожен з етапів вартісного ланцюжка від закупівлі сировини до післяпродажного обслуговування, тобто ті змінні, які впливають на грошовий потік суб'єкта підприємництва. Таким чином, в його роботі з'явився комплексний показник ефективності діяльності організації – її вартість [3].

На відміну від СЗП, не було запропоновано поділ показників системи оцінки за кількома складовими, і основний акцент припадав на фінансові показники.

Тому недоліком даного підходу є дублювання інформації в виділених показниках і потенційні ризики виключення з системи необхідних складових.

Зовсім інший підхід до оцінки ефективності був запропонований Маршаллом В. Мейром в книзі «Оцінка ефективності бізнесу». Описана там система процесно-орієнтованого аналізу рентабельності АВРА (activity-based profitability analysis) заснована на достатньо простій передумові: якщо вам зрозумілі бізнес-процеси вашої компанії, її витрати, а також доходи, що генеруються цими процесами, то у вас з'являється потужний інструмент вимірювання і підвищення інвестиційної привабливості компанії [8].

Сутність методу АВРА наступна: необхідно розглядати суб'єкт підприємництва як сукупність бізнес-процесів і як клієнтів. В рамках системи АВРА ці складові зіставляються, пов'язуючи бізнес-процеси, які здійснюються в інтересах клієнта, витрати, зумовлені виконанням цих бізнес-процесів, і доходи, джерелом яких є клієнт. Подібний взаємозв'язок дозволяє оцінити рентабельність окремих видів бізнес-процесів, транзакцій або продуктів. Таким чином, стає можливо оцінити ефективність по кожному процесу і по організації в цілому.

При невеликій кількості допоміжних бізнес-процесів (суб'єкти підприємництва сфери послуг) і наявності сильної залежності від факторів зовнішнього середовища кращою системою оцінки ефективності діяльності буде АВРА. У сучасних ринкових умовах більшість компаній зіткаються з сильним впливом факторів зовнішнього середовища на ефективність діяльності, і цей вплив посилюється. Також відбувається постійна зміна бізнес-процесів суб'єктів підприємництва для успішного ведення конкурентної боротьби на ринках. Тому, на нашу думку, основними конкурентними системами оцінки ефективності діяльності організації є СЗП і система, заснована на вартісних показниках.

Багато недоліків СЗП компенсуються перевагами при використанні системи, заснованої на вартісних показниках, отже, система оцінки ефективності діяльності, яка буде володіти рисами перерахованих систем, зможе нівелювати частину недоліків та підкреслити переваги. Система, побудована на основі СЗП з інтегруючим показником «вартість компанії», дозволить власнику отримати інформацію про те, як діяльність суб'єкта підприємництва і його підрозділів в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища впливає на вартість його капіталу. Крім того, дана система має можливість адаптації до конкретних умов зовнішнього і внутрішнього середовища суб'єкта підприємництва. Тому в роботі пропонується використовувати для оцінки ефективності діяльності систему збалансованих показників на основі виділених факторів вартості.

При побудові системи оцінки ефективності на основі системи збалансованих показників (далі – СЗП),

спрямованої на збільшення вартості організації, необхідно виділити ключові фактори вартості. Фактори вартості виділяються в рамках реалізації стратегії суб'єкта підприємництва, що являє собою «довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей». Основною умовою розвитку суб'єкта підприємництва, з точки зору власника, є збільшення його вартості, тому на базі чинників вартості визначаються області оптимального використання ресурсів суб'єкта підприємництва, в яких формуються стратегічні цілі системи по чотирьох її складових: фінансова, клієнтська, внутрішніх бізнес-процесів і навчання та розвитку.

Тільки після визначення можливостей компанії стосовно вимог ринку можна сформулювати фактори вартості конкретної організації через те, що на одному і тому ж ринку у конкурентних суб'єктів підприємництва можуть бути різні фактори вартості. У баченні визначаються умови, необхідні для здійснення місії організації – її конкурентні переваги та шляхи їх досягнення. Виділення факторів вартості необхідно проводити за складовими системи оцінки ефективності діяльності з тим, щоб врахувати всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища суб'єкта підприємництва, здатних істотно вплинути на параметри його вартості.

Наступним етапом побудови системи оцінки ефективності є виділення стратегічних цілей суб'єкта підприємництва та формування стратегічної карти. Ключова відмінність стратегічних цілей від факторів вартості – це деталізація і можливість поширення на відповідні рівні організації (чітке формулювання).

Оскільки вартість суб'єкта підприємництва в прикладному аспекті є категорія фінансова, отже, і виділення цілей повинно починатися саме з фінансової складової. Багатосторонні зв'язки між цілями всіх складових системи, виділеними на основі факторів вартості, встановлюються в процесі створення стратегічної карти. Р. Каплан і Д. Нортон (автори системи СЗП) визначають стратегічну карту як «візуальне уявлення причинно-наслідкових зв'язків між елементами стратегії компанії» [13].

Стратегічна карта показує, яких цілей необхідно досягти суб'єкту підприємництва в процесі підвищення його вартості, визначає найважливіші бізнес-процеси, спрямовані на це. Процес створення стратегічної карти формалізує та структурує стратегію організації не тільки для підприємця, власника, який отримує можливість контролювати процес підвищення вартості суб'єкта підприємництва, але і для інших його працівників. Стратегічна карта також визначає необхідні нематеріальні активи, необхідні для досягнення цілей.

Цілями можуть бути:

- зростання рентабельності діяльності, яке досягається шляхом скорочення витрат, що дозволяє суб'єкту підприємництва виробляти той же обсяг продукції, а також внаслідок більш ефективного використання активів;

- зростання доходів, виражених у виручці суб'єкта підприємництва, що забезпечується шляхом фізичного зростання обсягу продажів, а також внаслідок збільшення грошових надходжень від наявних клієнтів, яким організація може запропонувати додаткові послуги або товари.

Далі необхідно перейти до виділення безпосередньо показників системи – KPI. Ключові показники діяльності повинні адекватно оцінювати внесок структурних підрозділів суб'єкта підприємництва в досягнення стратегічних цілей. Логіка виділення даних показників на основі стратегічних цілей повинна бути пояснена на відповідних рівнях організації для максимального її розуміння всіма працівниками.

На кінцевому етапі побудови системи показників, виділених на основі вартісного аналізу, отримані змінні необхідно покласти в основу моделі грошового потоку суб'єкта підприємництва, з тим, щоб виявити їх вплив на величину вартості.

Цілі, визначені в рамках клієнтської складової, є базою для виконання фінансових цілей, що пов'язані зі зростанням рівня рентабельності та доходів. До таких цілей можна віднести, в першу чергу, збереження і розширення клієнтської бази, високу ступінь задоволеності клієнтів тощо.

Цілі клієнтської складової полягають в роз'ясненні стратегії розвитку суб'єкта підприємництва на ринку, фінансової – у підсумку реалізації цієї стратегії. Задачі наступних двох складових, внутрішніх бізнес-процесів і навчання та розвитку, роз'яснюють шляхи впровадження стратегічного бачення підприємця.

Прикладом внутрішніх бізнес-процесів суб'єкта підприємництва можна навести інноваційні процеси; покращення виробничих процесів; процеси розробки та впровадження системи мотивації персоналу тощо.

Остання складова СЗП – навчання і розвиток розглядається у розрізі 3 аспектів:

- людського капіталу – наявності знань і навичок у співробітників, що забезпечуватимуть досягнення стратегії;

- інформаційного капіталу – наявності необхідних інформаційних систем;

- організаційного капіталу – згуртованість колективу, наявності командного духу, що дозволяє максимально ефективно мобілізувати трудові ресурси.

Для максимального збільшення вартості необхідно, щоб людські, інформаційні та організаційні можливості суб'єкта підприємництва відповідали тим завданням, які повинні бути виконані в рамках перших трьох складових СЗП.

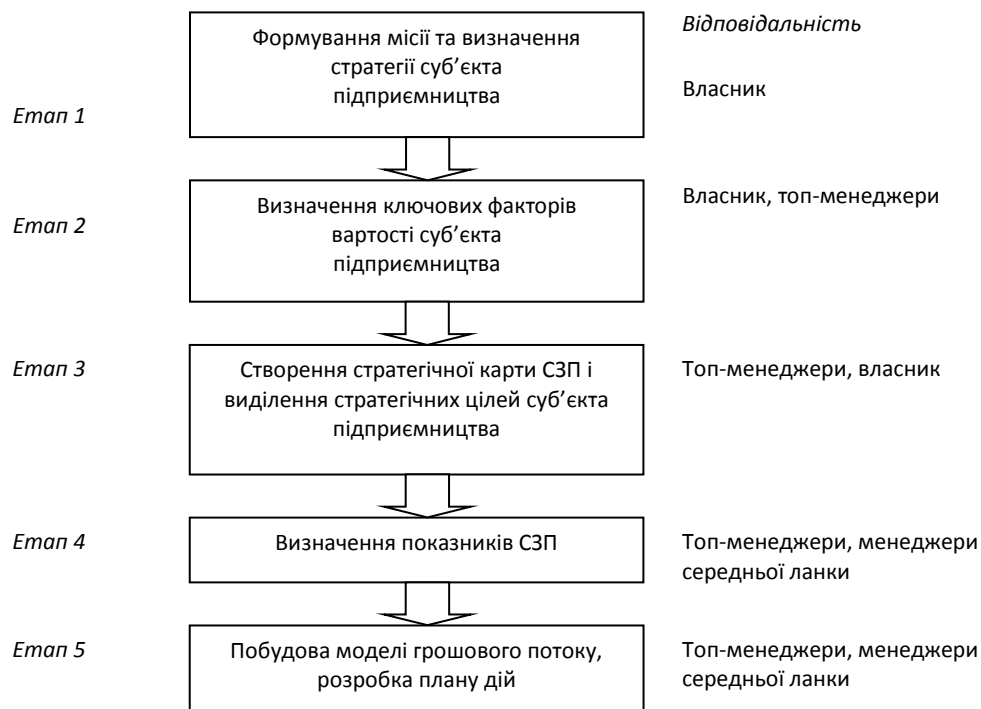


Рисунок 1 – Етапи формування системи оцінки ефективності діяльності за фінансовою складовою

Джерело: складено автором на підставі [4]

Таким чином, послідовно виконуючи завдання кожного з етапів формування системи оцінки ефективності діяльності за наведеними складовими (рис. 1) суб'єкт підприємництва отримує комплексну систему оцінки ефективності діяльності. Всі показники даної системи розробляються на основі стратегічних цілей організації, сформульованих на базі чинників вартості суб'єкта підприємництва, визначених власником спільно з топ-менеджерами.

Висновки. Отже, дослідивши еволюцію підходів до оцінювання ефективності діяльності суб'єктів підприємництва, можна зробити висновок, що в сучасних умовах глобальної конкуренції необхідно враховувати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів розвитку підприємницької діяльності в цілому. Забезпечити високу ефективність господарської діяльності в сучасних ринкових умовах можливо при чіткому розумінні перспектив розвитку суб'єктів підприємництва та оптимального використання їх потенціалу. Системи оцінки ефективності діяльності, що базуються на розрахунку доходів і витрат минулого періоду та не враховують майбутні ефекти від прийнятих управлінських рішень, не відповідають

вимогам сьогодення. Тому постає задача у впровадженні нових систем та підходів до підвищення ефективності діяльності суб'єкта підприємництва для максимального ефекту від здійснення операційної діяльності у розрізі стратегічних вигод.

Проаналізувавши наукові підходи до оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва, а також їх переваги та недоліки, ми дійшли до висновку, що система, побудована на основі системи збалансованих показників з інтегруючим показником «вартість компанії», дозволить адаптувати організацію до конкретних умов зовнішнього і внутрішнього середовища, а також дозволить адекватно оцінити слабкі місця та стратегічні перспективи у розрізі чотирьох складових: фінансовій, клієнтській, внутрішніх бізнес-процесів і навчання та розвитку.

Всі показники наведеної системи розробляються на основі стратегічних цілей суб'єкта підприємництва, дозволяючи максимально ефективно побудувати стратегію розвитку для досліджуваної організації, тим самим підвищивши її вартість та ефективність діяльності.

Література:

1. Алексеева А. І. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / А. І. Алексеева, Ю. В. Васильєв, А. В. Малеева, Л. І. Ушвицький. – М. : Фінанси та статистика, 2006. – 529 с.
2. Бойчук І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчук. – К. : Каравела, 2000. – 242 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.

4. Воронкова А. Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А. Е. Воронкова. – Харків : Вид-во «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.
5. Гайнуллин И. Д. Современный взгляд на понятие и сущность энергоэффективности и энергоёмкости / И. Д. Гайнуллин, А. В. Тарасов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mgutupenza.ru/mni/content/files/Gainylin,%20Tarasov.pdf>
6. Гринько Т. В. Обґрунтування стратегії зниження витрат підприємства / Т. В. Гринько, К. В. Столпова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії : збірник наукових праць. – Запоріжжя : ЗДІА, 2013. – С. 131-135.
7. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер; пер. с англ. – М. : Вільямс, 2006. – 400 с.
8. Левченко Ю. Г. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Ю. Г. Левченко, Н. А. Шекмар // Науковий вісник Ужгородського університету. – № 32. – С. 130–137.
9. Лейкіна К. Б. Матеріаломісткість і ефективність суспільного виробництва / К. Б. Лейкіна. – М. : Знання, 1981. – 64 с.
10. Лобай Р. Р. Теоретичні підходи до визначення ефективності економічної діяльності / Р. Р. Лобай // Ефективність державного управління. – № 36. – 2013. – С. 353-361.
11. Мочерний С. В. Основи економічних знань / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – 303 с.
12. Поспелов Т. М. Механізми управління споживанням ресурсами в Україні : [монографія] / Т. В. Поспелов. – Донецьк : Норд-Прес, 2014. – 350 с.
13. Салига К. Ефективність господарської діяльності підприємства : [монографія] / К. Салига. – Запоріжжя : ЗЦНТІ, 2005. – 180 с.
14. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.
15. Череп А. В. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Є. М. Стрілець // Ефективна економіка. – № 5. – 2013. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.
16. Mikami, K. (2018). "Are cooperative firms a less competitive form of business? Production efficiency and financial viability of cooperative firms with tradable membership shares", *Economic Systems*, vol. 42, iss. 3, pp. 487-502. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2017.11.005>.
17. Bos, W. B. and Millone, M. (2015). "Practice What You Preach: Microfinance Business Models and Operational Efficiency", *World Development*, vol. 70, pp. 28-42. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.12.018>.
18. Krishnamoorthi, S. and Mathew, Saji K. (2018). "Business analytics and business value: A comparative case study", *Information & Management*, vol. 55, iss. 5, pp. 643-666. <https://doi.org/10.1016/j.im.2018.01.005>.

References:

1. Alekseeva, A. I. Vasiliev, Yu. V. Malieva, A. V. and Uswick, L. I. (2006). *Kompleksnyi ekonomichnyi analiz hospodarskoi diialnosti* [Comprehensive economic analysis of economic activity], Finance and Statistics, Moscow, Russia.
2. Boychuk, I. M. (2000). *Ekonomika pidpriemstva* [Economics of the enterprise], Caravel, Kyiv, Ukraine.
3. Butinets, F. F. (2003). *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis], Ruta, Zhytomyr, Ukraine.
4. Voronkova, A. E. (2008). *Diahnostyka stanu pidpriemstva: teoriia i praktyka* [Diagnosis of the state of the enterprise: theory and practice], INZHEK, Kharkiv, Ukraine.
5. Gainullin, I. D. and Tarasov, A. V. "Modern view on the concept and essence of energy efficiency and energy intensity" [Online], available at: <http://mgutupenza.ru/mni/content/files/Gainylin,%20Tarasov.pdf> (Accessed 01 September 2018).
6. Grin'ko, T. V. and Stolpova, K. V. (2013). "The justification of the strategy of reducing costs of the enterprise", *Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*, ZDIA, Zaporizhzhya, pp. 131-135.
7. Drucker, P. (2006), *Praktyka menedzhmenta* [Management Practices], Williams, Moscow, Russia.
8. Levchenko, Yu. G. and Shekmar, N. A. (2011). "Methodical approaches to determination of the efficiency of enterprise economic activity", *Scientific herald of Uzhgorod university*, vol. 32, pp. 130-137.
9. Leikina, K. B. (1981). *Materialomistkist i efektyvnist suspilnoho vyrobnytstva* [Material Consistency and Effectiveness of Public Production], Knowledge, Moscow, Russia.
10. Lobai, R. R. (2013). "Theoretical approaches to the definition of the efficiency of economic activity", *Efficiency of public administration*, no. 36, pp. 353-361.
11. Mocheryn, S. V. (2000). *Osnovy ekonomichnykh znan* [Fundamentals of Economic Knowledge], Academy, Kiev, Ukraine.
12. Pospelov, T. M. (2014). *Mekhanizmy upravlinnia spozhyvanniam resursamy v Ukraini* [Mechanisms for managing consumption of resources in Ukraine], Nord-Press, Donetsk, Ukraine.
13. Saliga, K. S. (2005). *Efektyvnist hospodarskoi diialnosti pidpriemstva* [Efficiency of enterprise economic activity], ZNTI, Zaporozhye, Ukraine.
14. Tarasenko, N. V. (2000). *Ekonomichnyi analiz diialnosti promysloвого pidpriemstva* [Economic analysis of the activity of an industrial enterprise], NBU NBU, Lviv, Ukraine.
15. Cherep, A. V. and Strilets, E. M. (2013). "Efficiency as an Economic Category", *Effective Economics*, no. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727> (Accessed 01 September 2018).
16. Mikami, K. (2018). "Are cooperative firms a less competitive form of business? Production efficiency and financial viability of cooperative firms with tradable membership shares", *Economic Systems*, vol. 42, iss. 3, pp. 487-502. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2017.11.005> (Accessed 01 September 2018).
17. Bos, W. B. and Millone, M. (2015). "Practice What You Preach: Microfinance Business Models and Operational Efficiency", *World Development*, vol. 70, pp. 28-42. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.12.018> (Accessed 01 September 2018).
18. Krishnamoorthi, S. and Mathew, Saji K. (2018). "Business analytics and business value: A comparative case study", *Information & Management*, vol. 55, iss. 5, pp. 643-666. <https://doi.org/10.1016/j.im.2018.01.005> (Accessed 01 September 2018).

