

В. І. БЛОНСЬКА¹, Г. Р. КІСЬ²

**МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ
ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто сутність економічної ефективності торговельного підприємства. Запропоновано алгоритм побудови системи управління ефективністю його функціонування. Дано характеристику візуально-моніторингових програмних продуктів автоматизованої системи управління ефективністю підприємства.

¹ **Валентина Іванівна БЛОНСЬКА** – кандидат економічних наук, професор кафедри економіки підприємства, декан факультету заочної освіти Львівської комерційної академії, д. т. +38-0322-60-08-87, р. т. +38-0322-76-44-07

² **Галина Романівна КІСЬ** – аспірант кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії спец. "Економіка та управління підприємствами", асистент кафедри економічної теорії Інституту менеджменту та економіки "Галицька академія", д. т. +38-0345-58-45-83
Представив член-кореспондент ЛАН України, доцент Ю. І. Грицюк, кандидат технічних наук.

В умовах фінансової нестабільності та економічної кризи торговельні підприємства виявилися неготовими до роботи в умовах стагнації і, як наслідок, виникають значні ризики здійснення підприємницької діяльності для суб'єктів господарювання, які не приділяють належної уваги створенню ефективних бізнес-стратегій.

За умов кредитної кризи значне боргове навантаження, характерне для більшості великих торговельних підприємств, є критично високим. Ситуація ускладнюється спадом споживчого попиту, тому можливим є нарощення залишків неліквідних товарів, які "заморожують" обігові кошти в товарних запасах. Поряд з цим, торговельним підприємствам бракує високоліквідних обігових активів, зокрема грошових коштів, а на тлі кризи ліквідності банків та посилення умов кредитування це може призвести до значних втрат капіталу підприємства, або навіть і до банкрутства. Ще однією проблемою, яка виникає під час формування обігових коштів за рахунок залучених джерел, є девальвація гривні, що може призвести до банкрутства тих суб'єктів господарювання, які потрапили у залежність від кредитів у валюті. Отже, дефіцит власних обігових коштів підприємства, чистий відтік капіталу та складність залучення додаткових коштів з кредитних ресурсів можуть сповільнити валове нагромадження капіталу. З огляду на це деяким торговельним підприємствам доведеться не тільки відкласти реалізацію нових інвестиційних проєктів, але й згорнути вже розпочаті програми розширення обсягів діяльності.

Виходячи з цього, центральним завданням управління є підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства, що забезпечить мінімізацію ризиків його господарської діяльності на основі ефективних управлінських рішень з метою отримання економічних вигод. Це створює передумови для підвищення вагомості методів аналізу ефективності діяльності торговельного підприємства, потребує модернізації підходу до цього аналізу, а також для удосконалення методів управління економічною ефективністю діяльності підприємства.

Відомий на сьогодні комплекс наукових напрацювань, концепцій, підходів, методів і методик значною мірою сприяє вирішенню нагальних завдань діагностики ефективності функціонування підприємств торгівлі, однак розвиток управлінської практики виявляє нові проблеми сучасного торговельного підприємства як соціально-економічної системи та вимагає побудови економічних механізмів управління.

Економічна ефективність торговельного підприємства – це вид ефективності, який характеризує результативність діяльності суб'єкта господарювання як економічної системи та дає комплексну оцінку раціональності використання його ресурсного потенціалу, при цьому відображає співвідношення показників ефекту (результату) та витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на його досягнення за певний період.

Методологічний підхід до визначення ефективності діяльності торговельного підприємства традиційний: результати діяльності порівнюють з витратами або ресурсами, які забезпечують цей результат. Фактичне визначення ефективності

діяльності торговельного підприємства полягає в оцінці її результатів. Такими результатами можуть бути обсяги товарообігу в натуральному чи вартісному виразі та прибуток. Але ж насправді величина цих результатів не дає підстав судити про ефективність або неефективність роботи торговельного підприємства, оскільки невідомо, якою ціною їх отримано. Для визначення ефективності функціонування торговельного підприємства потрібно врахувати оцінку тих витрат або ресурсів, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Формування методичних підходів до оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі розглядають у контексті загальних напрямів, за якими визначається ефективність, а саме:

- оцінювання ефективності торговельного підприємства з урахуванням стратегічного аспекту функціонування, спрямованого на забезпечення оптимальної стратегії управління, його ресурсним потенціалом – який містить комплексну оцінку ефективності використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів підприємства;
- дослідження ефективності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування: при цьому портфельні інвестори, зазвичай, задовольняються фінансовими показниками ефективності, а стратегічних здебільшого цікавить комплексна її оцінка.
- аналіз ефективності підприємства на макrorівні з боку держави, адже в умовах ринку торговельні підприємства відіграють важливу соціальну та економічну роль на макrorівні та є вагомим складником розвитку економіки держави загалом.



Рис. 1. Алгоритм побудови системи управління ефективністю функціонування торговельного підприємства

Водночас актуальним залишається розроблення методичного підходу до оцінки функціонування, можливостей удосконалення та змін організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності підприємств. Запропонований авторський алгоритм побудови системи управління ефективністю функціонування торговельного підприємства наведено на рис. 1.

У контексті побудови системи управління ефективністю функціонування торговельного підприємства важливою, на наш погляд, є реалізація таких основних етапів:

Перший етап. Здійснення комплексного аналізу показників ефективності функціонування торговельного підприємства за вказаних параметрів його діяльності.

Для діагностування ефективності функціонування торговельного підприємства використовують широкий діапазон показників, які забезпечують здійснення техніко-економічної, фінансово-економічної, соціально-економічної та інтегральної оцінки ефективності його діяльності.

У вітчизняній науці визначено такі основні принципи розроблення показників, які характеризують ефективність функціонування підприємств:

- якнайповніше відображення досягнутих результатів; кількісне вимірювання показників оцінки;

- забезпеченість показників інформацією, наявною статистичною та бухгалтерською звітністю;
 - чіткість методичних підходів до розрахунку [8];
 - забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
 - відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів [6];
 - забезпечення бази даних для системного аналізу усіх ланок управлінської ієрархії; виконання критеріальної функції в рамках визначення правил інтерпретації їхніх значень [7];
 - виконання провідними показниками стимулювальної функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності діяльності.
- Основні напрямки та показники аналізу ефективності функціонування торговельного підприємства наведено на рис. 2.

Оцінка основних показників господарсько-фінансової діяльності передбачає аналіз вихідних параметрів функціонування торговельного підприємства в загальному обсязі та у динаміці. При цьому важливим є аналіз вихідних параметрів функціонування у чотирьох основних напрямках: економічний ефект, економічні ресурси, витрати, інші вихідні техніко-економічні показники діяльності торговельного підприємства.

Здійснення комплексного аналізу ефективності використання ресурсів торговельного підприємства передбачає аналіз ефективності використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

Здійснення комплексного аналізу показників рентабельності функціонування. Оцінка основних показників ефективності торговельно-операційної роботи передбачає: аналіз ефективності товарної політики торговельного підприємства, оцінку ефективності торговельно-технологічних процесів та якості обслуговування покупців, а також оцінку ефективності використання торговельних та складських приміщень.

Оцінка показників управління ризиками діяльності торговельного підприємства. При цьому показники рівня можливого господарського ризику відображаються через відношення ймовірності його виникнення та розміру можливих фінансових втрат.

Застосування методу інтегральної оцінки дає змогу об'єднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Інтегральна оцінка є в багатьох випадках єдиною можливою, оскільки завдяки різним видам аналізу (фінансового, техніко-економічного тощо) отримують великі масиви інформації, які ускладнюють процедуру прийняття остаточного рішення. До основних вад окремо взятих показників такої оцінки належать складні розрахунки з залученням кваліфікованих експертів. Метод інтегральної оцінки має переваги, пов'язані з використанням рангової кореляції, коли фактичне значення кожного з показників розглядається як елемент множини однойменних значень. Практична реалізація інтегральної оцінки пропонується з використанням програмного комплексу із застосуванням обчислювальної техніки [10].



Рис. 2. Основні напрямки та показники аналізу ефективності функціонування торговельного підприємства

Другий етап. Визначення "вузьких місць", їх детальний аналіз та основні чинники формування.

Для побудови ефективної системи управління ефективністю діяльності торговельного підприємства важливим є визначення "вузьких місць", тобто вад його функціонування. Вихідною базою для цього етапу є комплексний аналіз економічної ефективності діяльності торговельного підприємства за вказаних параметрів функціонування. Врахування суперечності всіх чинників та можливої їх дії, які впливають на ефективність функціонування торговельного підприємства є, по суті, стрижневим елементом управління ним.

Третій етап. Здійснення аналізу ефективності функціонування підприємств-аналогів та застосування методу бенчмаркетингу.

Реалізація етапу потребує виконання таких дій:

- збір даних щодо підприємств-аналогів та пошук партнерів для бенчмаркетингу;
- здійснення комплексної оцінки ефективності з вибірки торговельного підприємства та ранжування;
- вибір підприємства-еталона;

- порівняльна оцінка ефективності функціонування (вибір еталонних значень показників за окремими параметрами, нормалізація показників порівняльних матриць, побудова матриць коефіцієнтів співвідношення фактичних показників з еталонами).

Одним із дієвих методів управління ефективністю є бенчмаркетинг, спрямований на швидке підвищення економічної ефективності шляхом дослідження, яким чином інші підприємства-аналоги досягають конкурентних переваг і стають кращими на ринку.

Для здійснення бенчмаркетингу на торговельному підприємстві доцільним є виконання таких дій:

- визначення певного процесу та операцій, які підлягають подальшому підвищенню економічної ефективності, а також їх детальний аналіз;
- пошук партнерів для бенчмаркетингу, бажано таких, які демонструють кращі результати діяльності у сфері торгівлі та виді діяльності (при цьому можливий пошук партнерів як на внутрішньому ринку, так і за кордоном);
- здійснення оцінки ефективності діяльності вибраних підприємств та ранжування підприємств у аналізованій вибірці залежно від ефективності їх

функціонування (загалом за всіма показниками, або ж за окремими процесами чи операціями, які відповідають інтересам нашого дослідження);

- вибір найоптимальнішого представника галузі (виду діяльності) в межах аналізованої вибірки підприємств як фірми-еталона;
- кількісне визначення резервів зниження витрат і потенційного росту ефективності на торговельному підприємстві на основі порівняльної характеристики ефективності функціонування його та підприємства-еталона;
- розроблення плану застосування досвіду підприємства-еталона, насамперед для подолання "вузьких місць" та впровадження управлінських рішень реалізації запланованих заходів підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства;
- контроль за реалізацією заходів щодо підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства, розроблених у процесі застосування методу бенчмаркетингу.

Таким чином, лише прогрес у ринковому середовищі має справжню цінність для торговельного підприємства, тому аналіз ефективності функціонування підприємств-аналогів та застосування методу бенчмаркетингу – обов'язкові передумови для побудови системи управління економічною ефективністю підприємства.

Четвертий етап. Визначення основних резервів зростання ефективності функціонування торговельного підприємства.

На основі комплексного аналізу показників ефективності функціонування торговельного підприємства за вказаних параметрів його діяльності, а також аналізу ефективності функціонування підприємств-аналогів здійснюється етап визначення основних резервів зростання ефективності функціонування торговельного підприємства у таких напрямках:

- підвищення ефективності використання основних ресурсів торговельного підприємства : матеріальних, фінансових, трудових тощо;
- покращення рентабельності функціонування як одного із основних результативних показників діяльності торговельного підприємства;
- підвищення ефективності торговельно-операційної роботи підприємства;
- визначення шляхів мінімізації ризиків діяльності торговельного підприємства з метою максимальної економічної вигоди.

Разом із тим, важливим є не лише теоретичне виявлення резервів підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства, але й конкретний кількісний вимір можливого ефекту, в разі реалізації бізнес-стратегії.

П'ятий етап. Розроблення заходів щодо підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства та планування поетапної їх реалізації.

Розроблення заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства, потребує виконання таких дій:

- визначення основних цілей та напрямків підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства, що передбачає подолання "вузьких місць" з врахуванням стратегічних і тактичних аспектів його функціонування;

- формування політики підприємства за окремими найважливішими напрямками діяльності, зокрема розроблення загальної стратегії підвищення ефективності функціонування підприємства (генеральний план) та розроблення системи забезпечувальних (функціональних) стратегій;
- розроблення системи тактичних планів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства та покращення основних фінансово-господарських показників, це зокрема, визначення послідовності і термінів досягнення цільових стратегічних показників розвитку підприємства в рамках певних часових періодів; передбачення цільових (або ж нормативних) показників окремих структурних підрозділів підприємства, а також бажаної (рекомендованої) ефективності використання окремих видів ресурсів; визначення центрів відповідальності за досягнення цільових орієнтирів.

Наголосимо, що ефективне планування визначається як процес узгодження цілей та засобів, спрямованих на їх досягнення, у межах планових задач згідно з критерієм максимуму ефективності діяльності підприємства.

При цьому передумовою досягнення оптимальності планування є одночасне (синхронне) визначення планових рішень в межах як різних функціональних підрозділів, так і різних проміжків часу. Для цього розроблено модель синхронного планування, яка дає змогу визначати оптимальний план як сукупність планових рішень, скоординованих за єдиним критерієм, у межах всього підприємства в різні періоди планування. Оптимальні рішення моделі синхронного планування можливо знаходити із застосуванням змішаного лінійного програмування.

Шостий етап. Моніторинг і контроль за реалізацією рішень щодо підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства, а також їх результативністю.

У загальному контексті процес контролювання як функції управління передбачає визначення якості й коригування виконуваної підлеглими роботи з метою реалізації планів і завдань, спрямованих на досягнення цілей торговельного підприємства, це сприятиме й підвищенню ефективності його функціонування.

Стимувальним чинником поліпшення управління контролем, на наш погляд, є непослідовність у реалізації принципів системного підходу, що проявляється в недосконалому правовому регулюванні організації та управління контролем, у відсутності аналізу результатів і ефективності здійснюваного контролю (це характерно для відомчого й внутрішньогосподарського контролю), належному рівні зв'язків у системі управління економічним контролем, системі фінансування діяльності органів на рівні позавідомчого, відомчого й внутрішньогосподарського контролю.

Завдання контролю в системі управління не повинні обмежуватися лише констатуванням фактів, збиранням інформації чи іншими суто технічними процедурами, а насамперед, профілактикою і запобіганню можливим видам чи порушенням, а також аналітичними процедурами, такими як збір та опрацювання інформації для стратегічного планування.

Удосконалення засад організації та методики контролю діяльності підприємств у сучасних умовах потребує вироблення нових принципів його реалізації. Такими, на нашу думку, є принципи: підзвітності й відповідальності перед ініціаторами контролю; єдності з управлінськими процесами; прозорості.

Відповідно до участі суб'єктів у загальній діяльності й у внутрішньогосподарському контролі, в торговельному підприємстві запропоновано закріпити функції внутрішньогосподарського контролю за певними рівнями суб'єктів (табл. 1).

Табл. 1. Ієрархічна побудова суб'єктів внутрішньогосподарського контролю ефективності функціонування торговельного підприємства [11]

Суб'єкти внутрішньогосподарського контролю	Можливі функції
1. Суб'єкти внутрішньогосподарського контролю 1-го рівня (учасники (власники) підприємства, спостережна рада, правління)	Виконання загального контролю безпосередньо або за допомогою незалежних експертів (зокрема зовнішніх аудиторів)
2. Суб'єкти внутрішньогосподарського контролю 2-го рівня (ревізійні комісії, працівники служби внутрішнього аудиту, інвентаризаційна комісія)	Виконання суто контрольних функцій згідно з внутрішніми нормативними документами чи функціональними обов'язками
3. Суб'єкти внутрішньогосподарського контролю 3-го рівня (працівники функціональних служб і відділів)	Виконання контрольних функцій для реалізації своїх посадових обов'язків
4. Суб'єкти внутрішньогосподарського контролю 4-го рівня (робітники)	Виконання контрольних функцій безпосередньо в процесі господарської діяльності

Якщо у торговельного підприємства виникають складнощі щодо забезпечення функції контролю під час реалізації стратегії підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства, виникає потреба здійснення економічної оцінки ефективності системи внутрішнього контролю та усунення його вад.

У процесі оцінки економічної ефективності системи внутрішнього контролю підприємства запропоновано виокремити такі етапи:

- визначення та систематизація чинників (якості, економічних), що впливають на економічну ефективність системи внутрішнього контролю;
- оцінка рівня чинників, які впливають на економічну ефективність системи внутрішнього контролю;
- визначення експертним шляхом рангу кожного чинника, який впливає на економічну ефективність системи внутрішнього контролю;
- розрахунок первісної оцінки чинників з урахуванням рангу;
- розрахунок загальної оцінки чинників з урахуванням коригувального коефіцієнта достовірності оцінки;
- оцінка економічної ефективності системи внутрішнього контролю підприємств, яка є предметом професійного мислення фахівця;

- формування висновків щодо економічної ефективності системи внутрішнього контролю торговельного підприємства та викладення їх у звіті, з метою донесення думки контролера про оцінену ним економічну ефективність системи контролю до власника, керівництва підприємства.

Таким чином, реалізація запропонованого алгоритму побудови системи управління ефективністю функціонування торговельного підприємства, на нашу думку, сприятиме розвитку його економічного потенціалу у стратегічному аспекті та максимізації результатів і мінімізації ризиків здійснення підприємницької діяльності.

Поряд із застосуванням алгоритму побудови системи управління ефективністю функціонування торговельного підприємства, в сучасних умовах господарювання та у контексті розвитку ринку інтелектуальних ресурсів у сфері управління, для підвищення рівня цього показника, зокрема для великих торговельних мереж, важливим є застосування інтелектуальних інформаційних технологій, а саме візуально-моніторингового програмного продукту.

Відомо, що візуальні-моніторингові програмні продукти являють собою багатофункціональні інформаційні системи, які забезпечують потрібний набір інструментів для здійснення управління ефективністю функціонування будь-якого підприємства, зокрема й у сфері торгівлі.

До таких інформаційних продуктів можна віднести оцінно-інструментальні панелі ефективності (performance dashboard), це "багаторівневі додатки, побудовані на інтелектуальних ресурсах підприємства та інфраструктурі інтеграції даних, які забезпечують організувати оцінку, контроль і управління якістю підприємницької діяльності більш якісно" [1].

Основні характеристики найвідоміших візуально-моніторингових програмних продуктів наведено у табл. 2.

Враховуючи складність цього програмного забезпечення, яке в загальному контексті є авторизованою системою управління ефективністю підприємства, є водночас інтелектуальним продуктом, який доступний лише великим торговельним мережам, котрі бажають автоматизувати процеси управління ефективністю.

Отже, актуальним залишається адаптація візуально-моніторингових програмних продуктів до сучасних умов господарювання в Україні, що сприятиме контролю за ефективністю функціонування окремих ланок великих торговельних мереж та підвищенню рівня організації управління.

Таким чином, на основі викладених міркувань можемо дійти висновку, що застосування розроблених теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо побудови системи управління ефективністю функціонування торговельного підприємства сприятиме активізації його діяльності та удосконаленню механізму впливу на підсумкові техніко-економічні, фінансово-економічні та соціально-економічні показники.

Табл. 2. Характеристика візуально-моніторингових програмних продуктів автоматизованої системи управління ефективністю підприємства [1]

Програмний продукт	Розробник	Функції
ARIS Process Performance Manager / ARIS Performance Dashboard	IDS Scheer (Німеччина)	1. Моніторинг і візуалізація індикаторів ефективності та показників поточної діяльності. 2. Аналіз прихованих вад і запобігання потенційним проблемам. 3. Виконання аналізу основної причини (RCA) проблемних ситуацій. 4. Визначення потенціалу оптимізації процесів. 5. Організація імпорту даних із зовнішніх систем і інтеграція їх на корпоративному порталі.
Cognos 8 Business Intelligence	Cognos (Канада)	1. Візуалізація поточних показників у реальному часі. 2. Сповіщення у разі зміни значень показників. 3. Встановлення взаємозв'язку між підрозділами підприємства. 4. Оцінка ефективності, KPI і ступені виконання завдань в основних областях діяльності. 5. Полегшення збору і розподілу інформації за допомогою звичного інтерфейсу Excel.
Dashboard Manager / Performance Manager	Business Objects (Франція)	1. Оцінка і візуальний моніторинг KPI та інших показників діяльності. 2. Про активне інформування електронною поштою про поточні події. 3. Динамічне відображення досягнення планових і критичних значень показників. 4. Використання методологій управління Balanced Scorecard, Total Quality Management і Six Sigma. 5. Доступ до інформації в рамках всього підприємства. 6. Аналіз динаміки і прогнозування ситуацій для ухвалення рішень.
DataDrill Corporate Performance Management	Distributive Management (США)	1. Візуальний контроль корпоративної інформації і KPI в реальному часі. 2. Контроль за досягненням поставленої мети шляхом зіставлення цільових і поточних показників. 3. Складання трендів і прогнозування ефективності на майбутнє. 4. Виявлення неефективності і донесення ухваленого рішення до тисяч робочих місць. 5. Використання інструментів Balanced Scorecard, Six Sigma та ін. методів управління.
Host Scorecard	Host Analytics (США)	1. Мережевий контроль індивідуальної та корпоративної ефективності в реальному часі. 2. Контроль за правильністю наряду досягнення стратегічних цілей. 3. Візуальний моніторинг KPI. 4. Створення багаторівневої оцінної панелі: корпорація—стратегія—підрозділ—відділ—працівник.
Hyperion Performance Scorecard	Hyperion Solutions (США)	1. Оцінка і моніторинг KPI. 2. Контроль за досягненням поставленої мети шляхом зіставлення стратегічних показників і показників поточної діяльності. 3. Вибір показників з урахуванням галузевих особливостей і їх порівняння з конкурентами. 4. Моніторинг показників поточної діяльності. 5. Доступ до інформації в рамках всього підприємства. 6. Сповіщення електронною поштою у разі виникнення визначених подій (зміни значень показників, статусу цілей, появи ініціатив і ін.) 7. Організація імпорту й аналізу даних з будь-яких зовнішніх систем, зокрема бухгалтерських.
Prodacapo Balanced Scorecard	Prodacapo AB (Швеція)	1. Візуалізація та зіставлення стратегії, цілей, KPI і плану дій для кожного працівника. 2. Моніторинг фактичної ефективності та її зіставлення з цілями. 3. Аналіз основних причин критичних ситуацій і динаміки показників ефективності. 4. Поетапне планування досягнення мети.
QPR ScoreCard	QPR Software (Фінляндія)	Відображення й аналіз KPI Контроль за найістотнішими фінансовими та не фінансовими показниками діяльності. Знаходження реальних причин виникнення критичних ситуацій, прогноз і запобігання появі проблем. Інформування електронною поштою про поточні події. Динамічне відображення досягнення планових і критичних значень показників. Інтеграція з іншими інформаційними системами з метою автоматизації введення даних
SAS Strategic Performance Management	SAS Institute (США)	1. Візуальний моніторинг KPI. 2. Порівняння досягнутого рівня якості з поставленими цілями і забезпечення формування звітів про вади і переваги діяльності компанії (використання Six Sigma і т. ін.). 3. Моніторинг діяльності підрозділів, аналіз ефективності роботи працівників і оцінка їх внеску в загальний успіх, відстежування реалізації стратегії. 3. Розміщення створюваних інформаційних і оцінних таблиць у корпоративі і мережі Інтернет для забезпечення доступу до них усіх співробітників, які мають у цьому потребу. 4. Збір, очищення і узгодження даних з доступних джерел. 5. Вивчення тенденцій і динаміки показників за будь-який час. 6. Інтеграція з іншими рішеннями і системами від SAS.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гончарук А.Г. Методологические основы оценки и управления эффективностью предприятия : монография / А.Г. Гончарук. – Одесса : Астропринт, 2008. – 287 с.
2. Голубева Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубева, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5. – С. 66-71.

3. Кендохов О.В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом / О.В. Кендохов – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 363 с.
4. Кучер В.А. Визначення структури показників ефективності роботи підприємства як основа прийняття стратегічних рішень / В.А. Кучер // Економіка промисловості. – 2008. – № 1. – С. 71-77.
5. Оцінка ефективності інформаційно-інтелектуальних технологій / К.Ф. Ковальчук, Л.М. Бандоріна, Л.М. Савчук та ін. – Донецьк : Вид-во "ІМА-прес", 2007. – 132 с.

6. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К. : Вид-во КНЕУ, 2001. – 528 с.

7. Прокопчук А.П. Теоретико-методологічні аспекти визначення ефективності діяльності підприємства торгівлі в сучасній науковій думці / А.П. Прокопчук // Вісник ЛКА : сер. економічна. – Львів : Вид-во ЛКА. – 2005. – Вип. 19. – С. 245-250.

8. Протопопова В.О. Економіка підприємства / В.О. Протопопова, А.Н. Полянська. – К. : Вид-во ЦУЛ, 2002. – 220 с.

9. Руцишин Н.М. Ефективність функціонування торговельних підприємств в умовах розвитку національної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Львів : Вид-во ЛКА, 2006. – 20 с.

10. Руцишин Н.М. Інтегральна оцінка ефективності функціонування комерційних систем / Н.М. Руцишин // Вісник ЛКА : сер. економічна. – Львів : Вид-во ЛКА, 2004. – Вип. 16. – С. 401-405.

11. Сагайдак Р.А. Внутрішній контроль в управлінні підприємствами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – К. : Вид-во НАУ, 2008. – 23 с.

12. Удосконалення методів оцінки ефективності діяльності підприємств / С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова та ін. – Запоріжжя : ГУ ЗІДМУ, 2007. – 55 с.

V. I. Blonska, G. R. Kis'

METHODOLOGY OF ECONOMIC EFFICIENCY MANAGEMENT FOR COMMERCIAL ENTERPRISE FUNCTIONING

The essence of commercial enterprise economic efficiency is considered. The algorithm of the management system of enterprise functioning efficiency developed in the paper. The characteristics of by-monitoring software products for the automated system of enterprise efficiency management is proposed.



Карпатські красиви (фото Ю.М. Дебринюка)