

## СЕКЦІЯ 4

### СУЧАСНІ МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Андросенко В.Д.

#### ЗОВНІШНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Розвиток малого підприємництва в Україні охоплює різні сфери діяльності та рівні управління, тому його успішність залежить від зовнішніх умов активізації його діяльності. Останнє включає множини елементів – правову базу, державну підтримку, бізнес-комунікації з великими підприємствами і різними фінансовими установами. Також одним з таких елементів є – бізнес-інкубатор – одна з відомих та розповсюджених форм підтримки становлення та розвитку малого і середнього бізнесу [1].

Суттєво впливають на активізацію розвитку малого бізнесу в Україні певні внутрішні та зовнішні умови, які суттєво відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн, а саме [2, 3]:

- низька технічна озброєність при високому інноваційному потенціалі;
- низький управлінський рівень (бракує знань та досвіду);
- прагнення до максимальної самостійності (більшість зарубіжних малих підприємств працює за умов франчайзингу тощо, а в Україні це відсутнє);
- поєднання в межах одного малого підприємства декількох видів діяльності, що унеможливує орієнтацію на однопродуктову модель розвитку;
- відсутність системи самоорганізації та недостатня інфраструктура підтримки малого підприємництва;
- відсутність повної і вірогідної інформації про стан та кон'юнктуру ринку, низький рівень консультаційних послуг та спеціальних освітніх програм;
- практична відсутність державної фінансово-кредитної підтримки;
- недовіра західних партнерів та негативне психологічне ставлення населення до підприємців.

На умови розвитку діяльності малого підприємництва в Україні впливає негативна динаміка основних зовнішніх макроекономічних показників. Зокрема, спад ВВП призвів до зменшення фінансових ресурсів держави у підприємців, зниження купівельної спроможності населення тощо. До зовнішніх чинників, які впливають на розвиток малого підприємництва, слід віднести обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств, зниженням реальних доходів населення, незначну інвестиційну активність, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, обмеженість кредитів.

Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що виникає необхідність зміни державної політики підтримки малого бізнесу для суттєвого розширення його ролі і місця в економічному процесі. Для цього потрібно забезпечити у його структурах протягом найближчих років зайнятість на рівні 25-30% дієздатного населення та виробництво до 25% ВВП. Вирішення цього завдання охоплює, зокрема, такі напрями:

- створення відповідної нормативно-правової бази;

- організаційно-фінансове забезпечення підтримки малого підприємництва: прийняття цільових і регіональних програм щодо підтримки малого підприємництва з відповідним фінансовим та організаційним забезпеченням; впровадження єдиної вертикальної системи органів виконавчої влади з питань малого підприємництва від Кабінету Міністрів України до обласних, районних державних адміністрацій; удосконалення роботи громадських об'єднань малого підприємництва тощо;
- пошук та підтримка нових технологій та засобів реалізації підтримки малого підприємництва. Це повною мірою стосується механізму, інструментів та методів бізнес-інкубування.

Для забезпечення впливу місцевої влади на розвиток інноваційних процесів в деяких регіонах України обласними державними адміністраціями розроблено та затверджено регіональні інноваційні програми, реалізація яких мала створити підґрунтя для активізації інноваційної діяльності, створення інноваційної та науково-виробничої інфраструктури, забезпечення інтеграції освіти, науково-технічної сфери та виробництва.

Як підсумки огляду зовнішніх умов активізації діяльності як складової підтримки малого підприємництва, можна зазначити, що державна і регіональна політика повинна стати частиною загальної Концепції державної політики розвитку малого підприємництва і Концепції державної регіональної політики. Це вимагає здійснення наступних заходів на загальнодержавному та регіональному рівні:

- визначення стандартів розмежування організаційно-правових форм їх діяльності, уніфікації послуг;
- постійного сприяння процесу розвитку бізнес-інкубації в Україні як найефективнішого елемента ринкової інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва під час переходу держави до інноваційної моделі розвитку економіки;
- постійного моніторингу стану розвитку інноваційних елементів інфраструктури підтримки малого підприємництва;
- сприяння створенню нових елементів підтримки бізнесу в регіонах шляхом надання їм повної або часткової фінансової допомоги від місцевих органів виконавчої влади і місцевого самоврядування;
- надання під потреби суб'єктів малого підприємництва вивільнених або невикористаних об'єктів державної і комунальної власності;
- забезпечення повної або часткової компенсації відсотків, що виплачують суб'єкти інноваційної діяльності комерційним банкам, іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційно-інвестиційних проектів, з коштів місцевих бюджетів.

Відтак, зовнішні умови активізації діяльності малого підприємництва в Україні об'єктивно існують, проте потребують удосконалення у економічному, управлінському та правовому аспектах.

### Список літератури:

1. Приоритеты развития предпринимательского сектора национальной экономики: Коллективная монография / Бутенко А.И. (отв. ред.), Мирошников П.С., Барабаш А.А. и др., - Одеса.: Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2011.-192с.
2. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні за 2013 рік : [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – Режим доступу : <http://www.dkqr.gov.ua/info/3226> (Доступно на 15.03.2014). – Назва з екрану.
3. Філіппов В.Ю. Інфраструктура підтримки малого інноваційного підприємництва: регіональний аспект : Мат. І наук.-практ. Інтернет-конф. [«Проблеми ринку та розвитку регіонів України в 21 столітті»], (Україна, ОНПУ, ППРЕД НАН України. 17-19.05.2010р.) / І.П. Продіус, В.Ю. Філіппов. – Одеса : Вид-во «ВМВ», 2010. – С.19-20.

## ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Однією із найважливіших умов забезпечення стійкого зростання підприємства та формування позитивних результатів його фінансової діяльності є існування ефективної системи фінансової безпеки, яка забезпечить досягнення інтересів та захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.

В практиці фінансового менеджменту та аналізу серед підходів до оцінки фінансового стану найпоширенішим через доступність використання та наявність інструментарію є підхід, що дозволяє оцінити фінансовий стан за допомогою багатofакторних регресійних моделей, розрахованих на основі декількох показників фінансового аналізу. У більшості таких методик значення інтегрального показника виражається певним рівнянням регресії, де в якості факторних вибирається обмежене число фінансових коефіцієнтів, а результатом є комплексний показник фінансового стану. Вибір факторних показників ґрунтується на тому, яку якісну характеристику повинен дати інтегральний показник. Як правило, такою характеристикою є рівень імовірності банкрутства або обернена характеристика – рівень кредитоспроможності, які свідчать про потенціал розвитку підприємства й рівень фінансового ризику інвестиційних вкладень.

Імовірність банкрутства – одна з оцінних характеристик поточного фінансового стану й перспектив підприємства, що дозволяє визначити чи відноситься дане підприємство до потенційних банкрутів або ні. Тому існуючі методи та моделі діагностики та прогнозування банкрутства можуть застосовуватись для інтегральної оцінки фінансової безпеки.

Серед найбільш відомих моделей прогнозування банкрутства є такі: модель Бівера, модель Альтмана, модель Ліса, модель Спрингейта, модель Таффлера, система рейтингової оцінки фінансового стану, R-модель прогнозу ризику банкрутства, універсальна дискримінантна функція. Оберемо модель Альтмана, R-модель прогнозу ризику банкрутства, універсальну дискримінантну функцію для визначення ймовірності банкрутства підприємства «С-Інжиніринг» за 2010-2012 роки.

Проводячи оцінку ймовірності банкрутства за допомогою коефіцієнта Альтмана слід урахувати, що в зарубіжних країнах і в Україні існують різні критерії визнання підприємств банкрутами. Відповідно, використання коефіцієнта для вітчизняних підприємств обмежується прогнозуванням негативних тенденцій платоспроможності й фінансового стану, а прогнозування банкрутства через законодавчу неврегульованість цього процесу залишається проблематичним. Модель Альтмана є традиційною та найбільш розповсюдженою, проте розроблена в умовах західної економіки. на сьогоднішній день велика кількість підприємств користується нею для розрахунку ймовірності банкрутства та має вигляд [1]:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5 \quad (1)$$

де  $x_1$  – відношення власного обігового капіталу до суми активів або частка власних обігових коштів в активах (ВОК/СА);

$x_2$  – відношення нерозподіленого прибутку до суми активів або рентабельність активів, розрахована з використанням величини нерозподіленому прибутку (Пнераспред/СА);

$x_3$  – відношення прибутку від операційної діяльності до суми активів (Под/СА);  
 $x_4$  – відношення балансової вартості акцій до суми зобов'язань або відношення акціонерного капіталу до суми позикового капіталу (ВК/ПК);  
 $x_5$  – відношення чистого виторгу від реалізації до суми активів (ЧВР/СА).

Ступінь імовірності банкрутства та фінансової безпеки в цьому випадку визначається за наступною шкалою, що представлена на таблиці 1.

Таблиця 1. Прогнозування банкрутства за допомогою Z-рахунку Альтмана та рівні його фінансової безпеки на підприємстві

Значення коефіцієнта Альтмана	Імовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки
менше 1,2	дуже висока	Дуже низький
від 1,21 до 2,04	висока/середня	Низький
від 2,05 до 2,9	середня/можлива	Середній
більше 2,9	низька/дуже низька	Дуже високий

Обмеження зарубіжних моделей прогнозування банкрутства, вітчизняними науковцями були розроблені методики, що адаптовані для вітчизняної економіки.

Не менш вдалою у використанні є модель R, запропонована російськими вченими й розроблена на основі даних російських компаній.

Ця модель має наступний вигляд [1]:

$$R = 0,38x_1 + x_2 + 0,054x_3 + 0,63x_4 \quad (2)$$

де  $x_1$  – частка власного обігового капіталу в активах ( $\overline{ВOK}/\overline{СА}$ );

$x_2$  – відношення чистого прибутку до величини власного капіталу, тобто рентабельність власного капіталу ( $\overline{ЧП}/\overline{СК}$ );

$x_3$  – відношення чистого виторгу від реалізації до сукупних активів, тобто коефіцієнт оборотності сукупних активів ( $\overline{ЧВР}/\overline{СА}$ );

$x_4$  – відношення чистого прибутку до сукупних витрат, тобто коефіцієнт рентабельності сукупних витрат діяльності ( $\overline{ЧП}/\overline{Сукупні\ витрати}$ ).

Як видно з моделі максимальним рівнем імовірності банкрутства характеризуються підприємства, які не мають власного обігового капіталу або одержують чисті збитки за результатами діяльності, що надає інтегральній оцінці R негативне значення. Описовою характеристикою, протилежною ймовірності банкрутства, є рівень кредитоспроможності або стабільності фінансового стану. Таким чином, чим вище показник R, тим більше стійким є фінансовий стан підприємства.

Імовірність банкрутства та рівня його фінансової безпеки підприємства відповідно до моделі R визначається за критеріями наведеним у таблиці 2.

Таблиця 2. Прогнозування можливості банкрутства за допомогою R- моделі та рівні його фінансової безпеки на підприємстві

Значення R	Імовірність банкрутства, %	Рівень фінансової безпеки
Менше 0	Максимальна (90-100%)	Дуже низький
0 – 0,18	Висока (60-80%)	Низький
0,18 – 0,32	Середня (35-50%)	Середній
0,32 – 0,42	Низька (15–20%)	Високий
Більше 0,42	Мінімальна ( до 10%)	Дуже високий

Рівень об'єктивності прогнозування банкрутства підвищується за використання галузевих дискримінантних моделей. Як приклад, наведемо алгоритм узагальненої дискримінантної моделі, розробленої на основі аналізу фінансових показників 850 підприємств усіх видів економічної діяльності [2]:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6 \quad (3)$$

де  $x_1$  – відношення чистого грошового потоку до зобов'язань ( $\overline{\text{ЧП}}/\overline{\text{ПК}}$ );

$x_2$  – відношення валюти балансу до зобов'язань ( $\overline{\text{ВБ}}/\overline{\text{ПК}}$ );

$x_3$  – відношення прибутку до валюти балансу ( $\overline{\text{ЧП}}/\overline{\text{ВБ}}$ );

$x_4$  – частина прибутку у виторзі від реалізації ( $\overline{\text{ЧП}}/\overline{\text{ЧВР}}$ );

$x_5$  – відношення запасів до виторгу від реалізації ( $\overline{\text{З}}/\overline{\text{ЧВР}}$ );

$x_6$  – частка виторгу від реалізації у валюті балансу ( $\overline{\text{ЧВР}}/\overline{\text{ВБ}}$ ).

Використання цієї моделі дає змогу з високим рівнем ймовірності спрогнозувати майбутній фінансовий стан підприємства, а отже, оцінити ймовірність його банкрутства. Точність оцінювання за використання пропонованої моделі є дещо нижчою, ніж у разі застосування відповідних галузевих алгоритмів. Для наведеної дискримінантної моделі рекомендується такий «ключ інтерпретації» значень інтегрального показника:

–  $Z > 2$  – підприємство вважається фінансово стійким, йому не загрожує банкрутство та визначається, як високий рівень фінансової безпеки;

–  $1 < Z < 2$  – фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за умови переходу до антикризового управління банкрутство йому не загрожує, визначається середній рівень фінансової безпеки;

–  $0 < Z < 1$  – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних дій, визначається низький рівень фінансової безпеки;

–  $Z < 0$  – підприємство є напівбанкрутом та визначається дуже низький рівень фінансової безпеки.

Результати розрахунків інтегральних показників ймовірності банкрутства за даними фінансової звітності ТОВ «С-Інжиніринг» наведено в таблиці 3.

Таблиця 3. Результати розрахунку показника ймовірності банкрутства за різними моделями на прикладі ТОВ «С-Інжиніринг» за 2010-2012 роки

Показник	Модель Альтмана			R-модель			Узагальнена дискримінантна модель		
	Значення на кінець року								
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
$x_1$	0,89	0,80	0,95	0,89	0,80	0,95	0,02	0,13	0,06
$x_2$	0,29	0,24	0,18	0,20	0,09	0,42	0,67	1,37	1,22
$x_3$	0,18	0,31	0,66	1,19	2,03	2,05	0,06	0,02	0,08
$x_4$	0,58	1,04	1,10	0,04	0,01	0,03	0,05	0,01	0,04
$x_5$	1,19	2,03	2,05	-	-	-	0,15	0,12	0,11
$x_6$	-	-	-	-	-	-	1,19	2,31	2,05
Значення Z	3,59	4,98	6,28	0,63	0,51	0,92	1,07	0,87	1,36

Виходячи з вище представленої таблиці для зручності представимо аналіз проведених розрахунків та визначимо ймовірність банкрутства підприємства та його рівень фінансової безпеки.

Як свідчать оцінки, наведені у таблиці 4, протягом трьох аналізованих років підприємство має низький рівень банкрутства та дуже високий рівень фінансової безпеки. Проте, при використанні універсальної дискримінантної моделі отримані результати дуже відрізняються: у 2010 та 2012 роках спостерігалась середня ймовірність банкрутства, як і рівень фінансової безпеки, але у 2011 році була загроза банкрутства та спостерігався низький рівень фінансової безпеки на підприємстві.

Таблиця 4. Визначення рівня фінансової безпеки на основі інтегральних показників ймовірності банкрутства

Роки	Модель Альтмана		R-модель		Узагальнена дискримінантна модель	
	Ймовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки	Ймовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки	Ймовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки
2010	Низька	Дуже високий	Мінімальна	Дуже високий	Середня	Середній
2011	Низька	Дуже високий	Мінімальна	Дуже високий	Загроза банкрутства	Низький
2012	Низька	Дуже високий	Мінімальна	Дуже високий	Середня	Середній

Це пов'язано з тим, що в останній моделі застосовується обернений показник оборотності запасів ( $x_5$ ), що на наш погляд є суперечливим (адже, чим більший показник оборотності запасів на підприємстві, а це є позитивним явищем, тим меншим є обернений показник  $x_5$  – отже таке позитивне явище як висока швидкість оборотності запасів підприємства в даній моделі «працює» на зниження інтегрального показника ймовірності банкрутства). Водночас, це єдина модель що застосовує показник чистого грошового потоку, який останніми роками навіть в західній практиці фінансової діагностики вважається більш інформативним індикатором результативності діяльності, ніж показник чистого прибутку, але враховуючи певні специфічні риси ведення вітчизняного бізнесу та відображення його у фінансовій звітності, його об'єктивність також є суперечливою.

Незважаючи на суперечливі результати розрахунків, відомі моделі прогнозування ймовірності банкрутства безперечно можуть застосовуватись на першому етапі діагностики фінансової безпеки підприємства, так як всі вони, хоча і використовуючи різні показники, містять характеристику всіх ключових складових фінансової безпеки: ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості та ефективності. Наявність розбіжностей в оцінці за інтегральними показниками моделей лише свідчить про необхідність більш детального аналізу тих факторів, що до цих розбіжностей призвели.

#### Список літератури:

1. Волощук Л.А., Юдін М.А. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Під редакцією Філіппової С.В. – К.: «Освіта України». – 2012. – 328 с.
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник. – К.: КНЕУ. – 2010. – 412 с.

## АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ ВИТРАТ В СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Методичні та прикладні аспекти застосування системи бюджетування, як інструменту управління витратами, досліджуються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, особливо в умовах загострення конкуренції і фінансової кризи. Намагаючись здійснювати контроль операційних витрат, підприємства використовують певну систему, яка включає основні елементи управління витратами: планування, облік, формування звітності, контроль і аналіз витрат.

Зокрема, автори роботи [1], розкривають сутність контролю як функції управління, яка представляє собою перевірку та постійне спостереження з метою перевірки або нагляду. Реалізація функції контролю при бюджетуванні відбувається шляхом: розробки системи бюджетного контролю; зіставлення планових та фактичних показників діяльності підприємств, активів та пасивів, доходів та витрат підприємства в цілому та у окремому виді бізнесу, проведення план-фактного аналізу; складання звітів про виконання бюджетів; аналіз відхилень. Ствердження, що бюджетування приймає участь у реалізації усіх функцій управління, а не лише у плануванні та контролі, дозволяє зробити висновок, що найбільш ефективним інструментарієм, що може бути використаний в системі управління витратами, є саме бюджетування. На відміну від традиційних технологій управління бюджетування одночасно ефективно впливає на формування активів і пасивів, доходів, витрат і фінансового результату діяльності підприємства, рух грошових коштів за рахунок прийняття своєчасних та зважених управлінських рішень.

Аналіз і контроль витрат в системі бюджетування підприємства, перш за все, потребує розробки відповідної класифікації витрат. На сьогоднішній день існує безліч підходів щодо класифікації витрат і класифікаційних угруповань, однак зосередимо уваги на тій, яка регламентується законодавчо стандартами бухгалтерського обліку, і визначимо її відповідність цілям і завданням бюджетування.

Згідно П(С)БО 16 «Витрати», витрати можна класифікувати за такими ознаками:

- 1) за елементами;
- 2) за статтями калькуляції;
- 3) за способом віднесення на собівартість;
- 4) в залежності від змін виробничої потужності (обсягу виробництва та інших факторів).

Використання у процесі бюджетування витрат операційної діяльності поділу витрат згідно з П(С)БО 16 «Витрати» не дозволяє забезпечити управлінців точною інформацією про величину витрат, можливі шляхи їх зменшення. Для усунення цієї проблеми поділ витрат за економічними елементами можна деталізувати в рамках фінансової структури. На основі цього поділу формується бюджетна система підприємства, яка визначає перелік бюджетів, зокрема витрат, їх показників. Тобто розрахунок, аналіз і контроль витрат за елементами в системі бюджетування необхідно здійснювати за окремими структурними одиницями підприємства. Такими структурними одиницями виступають: місця виникнення витрат (МВВ), центри фінансового обліку (ЦФО) і центри фінансової відповідальності (ЦФВ).

Місце виникнення витрат – це структурний підрозділ підприємства, по якому організується планування, нормування й облік витрат виробництва для контролю й управління витратами виробничих ресурсів. Місцями виникнення витрат можуть бути робочі місця, ділянки, бригади, цехи, відділи підприємства, наприклад,

конструкторське бюро, відділ технічного контролю і якості, інструментальна майстерня, відділ реклами, плановий, фінансовий відділи й т.п. Кожній такій ділянці привласнюється свій реєстраційний номер, що фіксується в номенклатурі виникнення витрат на підприємстві.

Місця виникнення витрат є об'єктами аналітичного обліку на виробництво за економічними елементами і статтями калькуляції. Вони часто підрозділяються на місця виникнення основних витрат і місця виникнення допоміжних витрат. Під першими розуміють підрозділи, що безпосередньо займаються виробництвом і реалізацією продукції на сторону. Всі підрозділи, що виробляють продукт або надають послуги для внутрішнього споживання, відносяться до місць виникнення допоміжних витрат.

Облік витрат по місцях їхнього виникнення дозволяє керівництву підприємства забезпечити:

- діючий і всебічний контроль ефективності роботи як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів;
- розподіл накладних витрат між окремими видами продукції, що необхідно при калькулюванні собівартості продукції.

Центр фінансового обліку – це структурний підрозділ, що веде облік установлених для нього показників доходів і/або витрат, але не відповідає за їхню величину. Термін ЦФО з'явився історично раніше ЦФВ - на початковому етапі розвитку теорії управління по центрах відповідальності був реалізований облік у центрах, які відповідали за збір облікових даних, а за величину показників відповідальності не було. Тільки пізніше, коли навчилися в такий спосіб вести облік, стало зрозуміло, що облік - це тільки інформація, а щоб реально управляти необхідна повноцінна відповідальність, що була встановлена для кожного центра за відповідні показники (через бюджет), і з'явилися ЦФВ.

При цьому, важливо пам'ятати, що наявність ЦФО не означає, що відповідальність «зникла» - відсутність відповідальності на даному рівні означає, що відповідальність за ці показники несе ЦФВ - той, котрий своїм рішенням визначив їхню величину. Можливий варіант, коли може створюватися «віртуальний» ЦФО. Це потрібно в тих випадках, коли треба вести облік якихось показників діяльності, але немає підрозділів, де ці показники виконуються. Оскільки завдання аналогічного плану можуть виникати на різних рівнях управління, то ЦФО можуть створюватися також для обліку витрат (ЦОВ), маржинального доходу (ЦО МД) і прибутку (ЦОП) [1, 2]:

- центр витрат – організаційний підрозділ, керівник якого відповідає за дотримання певної величини витрат, наприклад цех з ремонту енергетичного обладнання;
- центр доходу – організаційний підрозділ, керівник якого відповідає за дотримання певної величини доходу (виторгу); керівник такого підрозділу може відповідати й за витрати, але в обмеженій кількості, наприклад, відділ збуту, що відповідає не за всю собівартість реалізованої продукції, а лише за витрати на її реалізацію;
- центр маржинального доходу – організаційний підрозділ, менеджер якого відповідає за дотримання певної величини маржинального доходу (виторг від реалізації «-» прямих витрат підрозділу);
- центр прибутку – організаційний підрозділ, керівник якого відповідає за дотримання певної величини прибутку (виторг від реалізації «-» прями витрати підрозділу «-» непрямі розподілені витрати). Центр прибутку може складатися з декількох центрів витрат, наприклад, підприємство, що входить до складу об'єднання, у свою чергу, складається із цехів і ділянок. Прикладом може служити одиночне підприємство в складі об'єднання.

Центр фінансової відповідальності - це сегмент усередині підприємства, на чолі якого стоїть відповідальна особа, що приймає рішення.



Таким чином, при поєднанні традиційного підходу до класифікації витрат і впровадженні фінансової структуризації стає можливість не тільки обліку витрат за елементами, а також їх аналізу і контролю, виявленню відповідальних підрозділів (осіб) за витрачання ресурсів підприємства.

### Список літератури:

1. Філіппова С.В., Ананська М.О. Бюджетування як механізм управління розвитком машинобудівного підприємства: монографія / С.В. Філіппова, М.О. Ананська – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2013. – 120 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. - К. Лібра, 2008. - 704 с.

**Кирев О.В.**

## ТИПОЛОГІЯ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Початок ХХІ ст. показав, що швидкість, з якою країни почали використовувати управлінські та техніко-технологічні інновації, виводить поняття «комунікації» на новий рівень. Сучасні умови ведення бізнесу потребують більш якісного та об'ємного інформаційного забезпечення підприємства. Цей фактор набуває особливої важливості як передумова його ефективного функціонування.

Одним з найефективніших засобів підтримки системи взаємодії промислового підприємства з його внутрішнім та зовнішнім бізнес-середовищем є застосування бізнес-комунікацій. Питанням становлення і розвитку бізнес-комунікацій промислового підприємства та практиці управління ними присвячено чимало праць відомих зарубіжних фахівців, таких як: Г. Картер, Т. Примак, П. Сміт, Д. Джоббер, Дж. Бернет, О. Голубкова, Р. Пейтон, С. Блек, Л. Гермогенова, Н. Андерсон, Ф. Котлер, Я. Гордон та вітчизняних, таких як: А. Войчак, В. Корольок, В. Моїсєєв, Г. Почепцов, Ф. Хміль, Т. Циганкова та ін.

На підставі узагальнення теоретичних досліджень застосування бізнес-комунікацій у системі управління ринковою діяльністю промислового підприємства в умовах вітчизняної економіки та існуючих підходів щодо їх трактування можна сформулювати таку типологію визначень бізнес-комунікацій (Табл. 1).

Таблиця 1. Типологія визначень бізнес-комунікацій

Автори визначень	Поняття (сутність визначення)
Г. Багієв, Б. Борисов, С. Катліп, П. Ноубл, Т. Уотсон, О. Чумиков.	Бізнес-комунікації компанії з групами громадськості автори розглядають як частину менеджменту, наголошуючи на їхньому стратегічному значенні для підприємства.
П. Бейнз, С. Блек, В. Співак.	Передбачає розгляд даної категорії як окремої науки, що є спробою теоретизувати і перевести бізнес-комунікації із площини практичних дій (комунікування) та управлінських функцій (реалізація стратегії компанії) в наукову площину.
К. Войцік, М. Горенбургов, В. Мюльбрандт, О. Потапова, Дж. Фостер	Бізнес-комунікації з цільовими групами громадськості розглядаються як процес обміну інформацією, практичний комунікаційний процес між підприємством та громадськістю, що здійснюється з метою передачі певних інформаційних повідомлень, отримання зворотної реакції та, в кінцевому результаті, досягнення операційних цілей.

Загальне поняття бізнес-комунікацій як діяльність будь-якого суб'єкта серед більшості авторів трактується як *комплекс зусиль зі створення, розвитку та підтримки репутації в очах цільових груп громадськості та суспільства в цілому задля досягнення рівня довіри до суб'єкта та реалізації цілей у його основній діяльності* [1, 2].

Головною ознакою поняття комунікацій є системність, тобто систему бізнес-комунікацій можна визначити як сукупність елементів, які безпосередньо пов'язані із цілями, функціями, організаційною структурою, напрямками, змістом інформаційних потоків, каналами та засобами їх передачі та розробкою комунікативної стратегії підприємства.

У таблиці 2 наведено функції та завдання систем бізнес-комунікацій [3]. Отже, бізнес-комунікації підприємства як суб'єкта економічної діяльності відіграють важливу роль у реалізації будь-яких його стратегічних цілей. Вірно сформульовані комунікативні повідомлення суб'єкта до його цільової групи формує сприятливу основу для діяльності у системі економічних відносин.

Таблиця 2. Функції та завдання бізнес-комунікацій

Функції бізнес-комунікацій:	Завдання бізнес-комунікацій як процесу:	Основні змістові завдання бізнес-комунікацій:
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Інформативна;</li> <li>– інтерактивна;</li> <li>– перцептивна;</li> <li>– експресивна;</li> <li>– пов'язуюча (зв'язкова);</li> <li>– дискурсивна.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– аналіз;</li> <li>– побудова концепції;</li> <li>– створення тематики;</li> <li>– імплементація;</li> <li>– оперативна зміна;</li> <li>– оцінка.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– створення та збереження іміджу;</li> <li>– вивчення зовнішнього впливу на діяльність підприємства;</li> <li>– налагодження відносин між підприємством і його цільовими аудиторіями;</li> <li>– створення сприятливого соціально-економічного клімату та сприятливого середовища для здійснення діяльності;</li> <li>– допомога підприємству в отриманні точної та своєчасної інформації;</li> <li>– пошук, вивчення та виявлення нових можливостей для бізнесу;</li> <li>– налагодження комунікацій всередині підприємства.</li> </ul>

Відтак, *система бізнес-комунікацій підприємства є найголовнішим елементом управління підприємством*, в рамках якої будується її структура, відбувається взаємний обмін інформацією як в її середині, так і з її зовнішніми об'єктами впливу. Ґрунтуючись на цьому, можна зробити висновок, що формування системи бізнес-комунікацій промислового підприємства на українському ринку може зіштовхуватися з проблемними зонами. Серед них можна виділити повну або часткову відсутність:

- структурного виділення та професійності маркетингових служб;
- культури праці зі спеціалізованими організаціями;
- комплексного підходу до формування системи бізнес-комунікацій;
- сучасної або повністю інтегрованої в діяльність підприємства системи ідентифікації;
- єдності інформаційних потоків, що формує підприємство;
- дистанціювання маркетингу від стратегічного планування;
- розуміння масштабності ринків.

Зазначені недоліки вказують на необхідність *приділяти більшої уваги питанню формуванню ефективної системи бізнес-комунікацій промислових підприємств України*.

Для більш детального розгляду формування системи бізнес-комунікацій промислового підприємства треба проводити аналіз інструментарію, сучасних методів, видів комунікацій та їх класифікацію.

### Список літератури:

1. Андрусак О.І. Особливості бізнес-комунікацій у системі міжнародних економічних відносин / О.І. Андрусак // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12. – С.26-35.
2. Побережна М.П. Бізнес-комунікації: основні поняття : Мат. 77 наук. конф. молодих вчених, аспірантів і студентів [«Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті»], (НУХТ, м. Київ, 11-12 квітня 2011 р.) / М. П. Побережна. – 2011. – Ч. III. – С. 357
3. Телетов О. Оцінка якості комунікацій промислових підприємств на прикладі хімічної галузі / О. Телетов, Н. Івашова // Маркетинг в Україні; [гол. ред. А. Ф. Павленко]. – 2009. – № 4 (56). – С. 17-21.

**Ковтуненко Ю.В., Кучеренко Г.Н.**

## **КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

*Одесский национальный политехнический университет, Одесса*

Организация производства электроэнергетики является составляющей частью энергетического комплекса Украины.

Под организацией производственного процесса понимают способы подбора и сочетания его частей в месте и времени в целях достижения успешного конечного эффекта. У производственного процесса в электроэнергетике существует собственная специфика, для которой необходимо предусматривать взаимосвязь процесса труда и естественных процессов, в результате чего исходные материалы превращаются в готовые изделия. Он состоит из следующих этапов:

- производства,
- передачи,
- распределения
- потребления[1].

Потребляющие, преобразовательные и генерирующие установки связаны с сетями энергоснабжающих систем, а также между собой сетями и образуют систему энергоснабжения.

На всех стадиях производства могут быть использованы различные виды энергии и энергоресурсов. Одна из ключевых проблем электроэнергетики – состояние отечественных теплоэлектростанций (ТЭС). По данным НАК "Энергетическая компания Украины", 80% энергетического оборудования тепловых электростанций работает в 1,7-2,5 раза дольше, чем предусматривал расчетный ресурс. Что же является важным в развитии электроэнергетики, так это тенденция объединения электростанций в энергосистемы, которые осуществляют производство, транспортировку и распределение электроэнергии между потребителями. Создание энергосистем определяется необходимостью обеспечения ритмичного обеспечения потребителей электроэнергией, производство и потребление которой имеет не только сезонные, но и суточные колебания.

В развитии и размещении электроэнергетики в Украине определяющими являются такие принципы:

1. Концентрация производства электроэнергии вследствие строительства больших районных электростанций, которые используют дешевое топливо;
2. Комбинирование производства электроэнергии и тепла с целью теплоснабжения городов и промышленных центров;
3. Широкое освоение гидроэнергоресурсов с учетом комплексного решения задач электроэнергетики, транспорта, водоснабжения, ирригации и рыбной промышленности;
4. Опережающее развитие атомной энергетики, особенно в районах с напряженным топливно-энергетическим балансом[1].

На базе разрабатываемых решений делаются типовые быстровозводимые конструкции. Быстрота и лёгкость монтажа дают возможность использовать полимерные композиционные материалы (ПКМ) для быстрого устранения последствий аварий, нештатных событий и следствия стихийных бедствий.

Модульный принцип проектируемых систем дает возможность найти решение для конкретного случая отказа штатной установки. Результатом работы является создание сортамента крупногабаритных изделий, применяемых в строительстве, электроэнергетике и нефтегазовой промышленности.

Ключевое назначение энергетического хозяйства это бесперебойное снабжение производства всеми видами энергии при соблюдении пяти основных требований, таких как:

- обеспечение электробезопасности,
- надежности,
- качества электроэнергии,
- экономичности,
- возможности дальнейшего развития.

Основными видами энергии являются:

- электрическая энергия;
- тепловая и химическая энергия твердого, жидкого и газообразного топлива;
- тепловая энергия пара и горячей воды;
- механическая энергия.

К энергоресурсам относятся: электрический ток, топливо, пар, природный газ. Энергоснабжение предприятия имеет специфические особенности, состоящие из необходимости немедленного использования произведенной энергии и неравномерной потребности в ней в течение суток и времени года. Поэтому бесперебойное снабжение энергией должно обеспечиваться за счет создания резервов мощностей энергетического оборудования. В связи с этим наиболее совершенной и экономичной системой энергоснабжения предприятия является централизованная.

К сегодняшнему дню проектный ресурс отечественных ТЭС выработан на 95%, а 72% всего оборудования превысило предел физического износа. При этом ТЭС производят около 40% всей электроэнергии в Украине. Учитывая сроки создания ветряных и солнечных электростанций, необходимо, чтобы параллельно с модернизацией и развитием традиционной энергетики, решались проблемы энергодефицитных регионов возобновляемыми источниками энергии[3].

Необходимо увеличить производство электроэнергии с нетрадиционных источников: с отходов сельского хозяйства изготавливать биотопливо. Украина может обеспечить биотопливом больше чем половину нужд своего автомобильного транспорта. Также целесообразно использовать энергию маленьких рек, силу ветра, энергию солнца, морских волн, сероводорода вод Чёрного моря. Структурная перестройка народного хозяйства, экономное использование видов топлива и энергии, и внедрение экономических стимулов будет благоприятствовать уменьшению энергоемкости национального продукта.

## Список літератури:

1. Гриньова В.М. Організація виробництва: Навч. посібн / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – Х.:ІНЖЕК.2005. – 552 с.
2. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч. посібник / В.Г. Васильков. – К.: КНЕУ, 2003. – 524с.
3. Балан А.А. Концепція та модель узгодженого контролювання економічної діяльності і розвитку енергопостачального підприємства [Електронний ресурс] / А.А. Балан // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – № 2(3). – Одеса: ОНПУ, 2012. – С. 22-29. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.

Коломіна О.Б.

## ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Сьогодні на умови розвитку діяльності малого підприємництва в Україні впливає динаміка деяких проблемних показників, це – спад ВВП, економічна криза внаслідок ситуації на сході, плаваючий курс гривні по відношенню до іноземних валют. Як наслідок, це може привести до наступних проблем розвитку вітчизняних малих промислових підприємств у найближчому майбутньому[1]:

- зниження доходів населення та низька його платоспроможність;
- обмеженості внутрішнього попиту на продукцію (або криза збуту);
- недостачі вільних фінансових коштів підприємств;
- невеликій інвестиційна активність;
- високим кредитним ставкам або обмеженості кредитів.

Також існують певні чинники, що перешкоджають активізації розвитку і зростанню малих промислових підприємств [2]. До таких чинників можна віднести:

- нестачу довіри з боку потенційних покупців, постачальників і вкладників;
- брак досвіду управління бізнесом, зокрема у напрямку розвитку мережі контактів, що допоможуть вийти на ринок і побудувати довіру на початковому етапі свого розвитку;
- відсутність доступу до фінансових ресурсів – особливо серйозна перешкода розвитку малого промислового підприємництва, яку вирішує створення таких структур підтримки малого бізнесу;
- відсутність у малих підприємств ресурсів для залучення зовні досвідчених фахівців в порівнянні з великими, що не забезпечує високу заробітну платню;
- наявність психологічного бар'єру або психологічних перешкод, за якими не усі підприємці сприймають допомогу зовнішніх форм підтримки та розвитку малого бізнесу позитивно.

Зазначені проблеми можуть бути вирішені шляхом реалізації наступних завдань [2, 3]:

1. Сприяння просуванню вітчизняної продукції на внутрішній та зовнішній ринок;
2. Проведення активних рекламних компаній, ярмарок, розробка іміджевих заходів;
3. Максимальне сприяння реалізації інноваційних та інвестиційних проектів;

4. Вирішення проблеми енергопостачання, а саме планове та непланові відключення задля економії електроенергії;

5. В світлі недостатньої кількості обпалюючої сировини, у зв'язку із зупиненням величезної кількості шахт на Донбасі та обмеженому газопостачанню з Росії та Європи є актуальним впровадження у виробництво енерго- та ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій, а також застосування альтернативних енергоресурсів;

6. Створення нових сучасних виробництв в області;

7. Застосування Інтернет-технологій для створення спільних баз даних, тощо;

8. Забезпечення малих промислових підприємств професіональними, висококваліфікованими кадрами (випускники ВНЗ та особи, направлені Центрів зайнятості);

9. Стабілізація фінансового стану промислових підприємств.

Під час розвитку малого промислового підприємства потрібно приділяти увагу вибору основних його шляхів. Їх можна сформулювати, враховуючи всі зазначені проблеми та шляхи їх вирішення. Серед основних можна виділити:

1. Спостереження за змінами кон'юнктури ринку, його ємністю, конкуренцією та тенденціями його розвитку;

2. Активне просування на ринок за допомогою реклами, розрахованої на довгостроковий період. Також потрібно проводити тренінги по підвищенню кваліфікації та повчальну роботу з новими робітниками;

3. Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Підприємству потрібно виявляти, систематизувати, вивчати та вчасно попереджувати різні негативні фактори впливу середовищ.

4. Вдала робота з клієнтами та постачальниками. Взаємовідносини повинні формуватися на умовах максимальної довіри і якості;

5. Якщо мале підприємство є промисловим – воно повинне мати власний транспорт. Як технічний так і службовий, адже навіть один транспортний засіб може скоротити час.

6. Електронний вид зв'язку, комерції. Це буде дуже корисно якщо клієнти та постачальники знаходяться у інших регіонах. Так само зв'язок може допомогти взаємодії усередині підприємства.

7. Якщо мова йдеться про мале промислове підприємство, то не варто обтяжувати фінанси великою кількістю співробітників штат співробітників. Потрібно вдало поєднувати суміжні посади, регулюючи при цьому заробітну плату.

Розвиток зазначених напрямів та шляхів також може реалізовуватись із застосуванням форм державно-приватного партнерства.

### Список літератури:

1. Програма сталого розвитку промисловості Одеської області на 2013-2015 роки : [електронний ресурс] // Департамент економічного розвитку і торгівлі Одеської обласної державної адміністрації. – Офіц. вид-во. – Режим доступу: <http://gue.odessa.gov.ua> – Доступно на 05.03.2014. – Назва з екрана.
2. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» : за станом на 25.12.2013, № 603-р. [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Оф. вид. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>
3. Філіппов В.Ю. Шляхи розвитку торговельних підприємств : [Електронний ресурс] / В.Ю. Філіппов, А.М. Нестеренко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2. (12). – С.203-207. Режим доступу: <http://economics.opu.ua>

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО АУТСОРСИНГІТ-ПОСЛУГ

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

За останнє десятиліття залежність більшості підприємств від інформаційних технологій (далі ІТ) значно зростає (незалежно від масштабу підприємства) і тенденція розвитку цієї області така, що вклад ІТ в виробничі процеси буде лише збільшуватися. Це пов'язано з тим, що ІТ дозволяють підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку, ефективно та оперативно реагувати на зміни зовнішніх факторів та отримувати максимальний прибуток. В результаті ІТ з допоміжного виробництва – інформаційна підтримка бізнес-процесів підприємства – переходить в розряд основного виробництва [1]. Крім того, грошова оцінка витрат на ІТ становить значну частину в структурі загальних витрат підприємства. Тому постає проблема пошуку та впровадження ефективних методів управління для зниження собівартості та підвищення якості виробленої продукції. Вирішити цю проблему може аутсорсинг в області ІТ, що дозволить скоротити непрямі витрати підприємства та сконцентруватись на основній діяльності, особливо в період економічної кризи.

ІТ-аутсорсинг – це гарантоване безперервне обслуговування певних бізнес-процесів або функцій сторонньою організацією, яка професійно надає комплекс ІТ-послуг, на основі укладеного договору строком не менше, ніж 6 місяців [2].

Таким чином, на сьогодні питання прийняття рішення про передачу діяльності в сфері ІТ на виконання сторонній організації - аутсорсеру або утримання відділу ІТ-персоналу на підприємстві є актуальним.

Визначенню ефективності здійснення аутсорсингу приділена увага у дослідженнях провідних вітчизняних вчених: О.В. Дідух, Б.А. Анікін, І.І. Заводовська, Н.М. Шмиголь, А.Ю. Бархаєва, Л.А. Захарченко, О.Л. Логіненко, Т.Н. Рибіна, А.В. Софріков, М.В. Татянок, В.І. Цветкова, Ю.Ю. Фролова, А.М. Шестоперов. В той же час, потребує подальшого вивчення практична сторона впровадження ІТ-аутсорсингу на вітчизняних підприємствах.

*Метою* даного дослідження є формування алгоритму прийняття рішення про перехід на ІТ-аутсорсинг на основі дослідження його економічної ефективності в порівнянні з альтернативним варіантом.

Економічну ефективність будь-якого процесу визначають порівнянням отриманого результату із затраченими ресурсами (витратами) [3]. Аналізуючи ефективність аутсорсингу, найчастіше порівнюють фактичні показники діяльності підприємства до і після його впровадження. При цьому основним завданням є вибір системи показників (кількісних та якісних) аутсорсингових операцій [4].

В області інформаційних технологій основу для визначення масштабів підприємства та технологічних вимог до інформаційної системи представляє кількість автоматизованих робочих місць (АРМ). Цей показник дозволяє оцінити витрати праці в годинах на ІТ-сервіс та необхідний штат кваліфікованого персоналу.

Далі розглядаємо два варіанти – створення ІТ-відділу та передачу ІТ-функцій на аутсорсинг – в якості інвестиційних проектів. Прийmemo, що результати від реалізації будь-якого варіанту - однакові та задані як основна ціль проекту (наприклад, підвищення прибутку або зниження собівартості продукції). Тоді необхідно оцінити витрати за кожним варіантом проекту.

Для першого - розраховуємо повну собівартість ІТ-сервісу калькуляційним методом, виділивши прямі та непрямі затрати і обчисливши їх суму. При цьому прямі

затрати відносять до сервісу повністю, а непрямі – розподіляють пропорційно значенням факторів, що впливають на дані витрати (витрати на ІТ-обладнання та ІТ-персонал; витрати на організацію каналів передачі даних, зв'язок; витрати на організацію робочих місць (офіс) та інші витрати).

Для другого – проводимо аналіз ринку послуг ІТ-аутсорсингу, звернувши увагу на репутацію фірм-аутсорсерів, кваліфікацію спеціалістів, спектр надаваних послуг та цінові пропозиції. Порівняльний аналіз можна провести на основі присвоєння балів фірмам-претендентам на співпрацю за десятибальною шкалою та коефіцієнтів важливості вищезазначених факторів (список можна доповнити відповідно до вимог підприємства). ІТ-аутсорсера, що отримує найбільшу оцінку, розглядаємо, як потенційного партнера. Формується пропозиція з боку аутсорсера по вартості послуг, передбачених контрактом, тобто сума витрат на ІТ-аутсорсинг.

На наступному кроці оцінюємо економічну ефективність проектів методом дисконтованих грошових потоків з використанням імітаційного моделювання. Розраховуємо кількісні показники інвестиційних проектів: чисту приведену вартість (NPV), внутрішню норму окупності (IRR), індекс доходності (PI), термін окупності, ризики проекту.

Аналіз розрахунків дозволяє зробити висновок про доцільність реалізації одного із запропонованих проектів, тобто прийняти рішення про необхідність переходу на ІТ-аутсорсинг.

Таким чином, прийняти рішення про перехід на ІТ-аутсорсинг можна з використанням алгоритму, представленого на рис. 1:



Рис.1. Алгоритм прийняття рішення про перехід на ІТ-аутсорсинг

### Список літератури:

1. Щербан В.В. Оценка экономической эффективности ИТ аутсорсинга на предприятии // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Июнь 2012. - № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1128> (25.05.2014).



2. Официальный сайт группы компаний «ВИК ГРУПП» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wic.com.ua/ru/>
3. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
4. Дідух О.В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О.В. Дідух // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблемирозвитку: спец. випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій. – 2012. – № 739. – С. 82-87.

Петрова Л.С.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Однією з прогресивніших інтегрованих управлінських технологій, яка сприяє забезпеченню раціонального управління фінансовими результатами, рухом грошових коштів, активами та пасивами, удосконаленню інформаційної системи підприємства, організаційних зв'язків за вертикаллю і горизонталлю, аналізу, контролюванню та регулюванню діяльності підприємства, є бюджетування.

Проблемні питання впровадження бюджетування на підприємствах України є надзвичайно актуальними, оскільки підвищують контрольованість економічних процесів підприємства.

Формування системи бюджетного планування реалізується через певні послідовні етапи (рис.1).

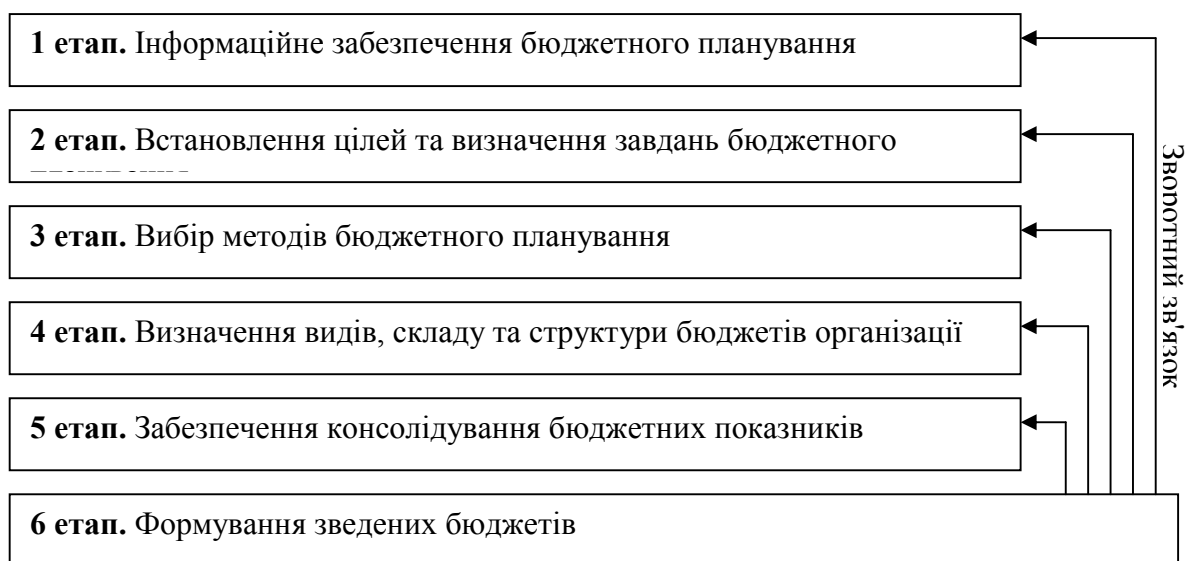


Рис.1. Етапи бюджетного планування (джерело: на підставі [1-4])

Перший етап бюджетного планування полягає у інформаційному забезпеченні розроблення бюджетів та передбачає цілеспрямований добір відповідної інформації з різних джерел.

На цьому етапі підбирають інформацію про місію, цілі, стратегію, політику організації; планові параметри, яких прагне досягнути організація у бюджетному періоді; умови функціонування організації, очікувані зміни; кадровий потенціал,

виробничі потужності, технічне забезпечення; наявність обмежувальних факторів тощо. Інформаційною базою розроблення бюджетів в організації є:

- стратегічний план; договори, угоди, контракти, що укладаються зі споживачами продукції (робіт, послуг) підприємства та постачальниками ресурсів;
- планово-кошторисна документація;
- результати аналізу бухгалтерської звітності, статистичної звітності за попередні періоди, якщо до цього на підприємстві не розроблялись бюджети, у протилежному випадку – результати аналізу виконання бюджетів за попередні періоди;
- прогнозні розрахунки щодо реалізації продукції споживачам, що впливають з замовлень, оцінювання рівня попиту на продукцію підприємства, рівня й динаміки реалізаційних цін та інших умов ринкової кон'юнктури;
- економічні норми, затверджені відповідними правовими актами;
- внутрішні організаційні норми;
- облікові реєстри підприємства відповідно до вибраної системи управлінського обліку;
- засоби масової інформації, спеціалізовані видання, економічна та фінансова література тощо.

Другий етап бюджетного планування полягає у встановленні цілей та визначенні завдань. Основними цілями бюджетного планування є:

- підвищення фінансової результативності діяльності підприємства;
- забезпечення збалансування надходжень грошових коштів та їхнього використання;
- визначення обсягів залучення додаткових фінансових ресурсів та вибір на альтернативних засадах оптимальних джерел фінансування;
- чітке виокремлення, структуризація та встановлення лімітів витрат в організації відповідно до встановлених організаційних цілей;
- мінімізація втрат та оптимізація ресурсних потоків, виражених у кількісній формі;
- вивільнення фінансових ресурсів для реалізації найприбутковіших проектів;
- пошук найперспективніших сфер для інвестування через виокремлення високорентабельних та нерентабельних бізнес-напрямків;
- оптимізація структури капіталу;
- забезпечення необхідного рівня платоспроможності;
- мінімізація дебіторської заборгованості та визначення критичного рівня кредиторської заборгованості;
- покращення фінансового обґрунтування управлінських рішень;
- підвищення ефективності використання наявних ресурсів в організації та її структурних підрозділах;
- формування фінансово прозорої організації для управлінців, інвесторів, кредиторів;
- покращення фінансового стану організації загалом тощо.

Третій етап бюджетного планування полягає у виборі методів бюджетного планування. Розробляючи різні види бюджетів на підприємствах відповідних видів діяльності та форми власності, необхідно застосовувати адекватні методи бюджетного планування з урахуванням особливостей середовища функціонування. Методи бюджетного планування – це прийоми розроблення планових бюджетів організації. Для забезпечення системності у розкритті та використанні методів бюджетного планування

на підприємстві та для всебічного дослідження і вивчення методів бюджетного планування, а також для обґрунтованого вибору методів під час розроблення бюджетів доцільно ознайомитись із класифікацією методів бюджетного планування за ознаками.

Четвертий етап бюджетного планування полягає у визначенні видів, складу та структури бюджетів підприємства. Як зазначалось вище, види, кількість, форми та структура бюджетів організації, на відміну від фінансової звітності в Україні не регламентуються ніякими законодавчими чи нормативно-правовими актами.

На наступному етапі можна використовувати бюджет доходів і видатків, що дозволяє управляти таким найважливішим показником фінансової діяльності підприємства, як прибуток. Для його складання, а також звітів по його виконанню потрібно істотно більше інформації, чим для бюджету руху грошових коштів, оскільки планування видатків вимагає калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), розрахунку комерційних і управлінських видатків. А складання звітів по видатках підприємства (у форматі бюджетування) може відчутти потребу реорганізації облікової роботи (постановки на підприємстві управлінського обліку).

Завершальний шостий етап бюджетного планування полягає у формуванні зведених бюджетів. Сьогодні на підприємствах зведеними бюджетами, як правило, є основні бюджети (бюджет доходів та витрат, бюджет руху грошових коштів та бюджет активів і пасивів). Хоча зведеним може бути будь-який бюджет, елементи якого чи часткові бюджети якого формуються в організації на різних рівнях та ланках управління.

Вищенаведена технологія формування системи бюджетування на підприємстві дає змогу чітко уявити механізми визначення собівартості, фінансової результативності, платоспроможності, ліквідності, ділової активності тощо, ґрунтуючись на економічних підходах, що відображають реальний стан та перспективи розвитку підприємства.

Однак для постановки бюджетування на підприємстві не досить розробити основні бюджетні форми, але й необхідно дослідити всі її організаційні етапи. Організаційна процедура впровадження бюджетування заснована на застосуванні елементів індикативного планування, управлінського обліку, певних елементів діагностики підприємства.

### **Список літератури:**

1. Філіппова С.В. Бюджетування як механізм управління розвитком машинобудівного підприємства [моногр.] / М.О. Ананська, С.В. Філіппова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 206 с.
2. Ананська М.О. Бюджетування в системі управління промислового підприємства // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 9 (34). Ч. I. – Луцьк, 2012. – с. 20-29.
3. Мельник О.Г. Аналіз систем бюджетування на вітчизняних підприємствах / О.Г. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Збірник наук. пр. Менеджмент та підприємництво в Україні. – №547. – Львів: НУ «ЛП», 2005. – С. 61-68.кто-нибудь
4. Кузьмін О.С. Основи бюджетування зовнішньоекономічної діяльності організації: навч. посіб. / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник, Л.С. Ноджак, Н.Я. Петришин, Ю.Л. Логвиненко. – Львів: Видавництво Львівська політехніка, 2010. – 210 с.

## ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Науковий керівник: ст.. викл. каф. економіки підприємств Задорожко Г. І.

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В умовах сучасної ринкової економіки зниження собівартості продукції створює передумови до високої конкурентоспроможності. Зниження собівартості є особливо актуальним процесом в даний період розвитку економіки, коли йде боротьба за збереження вже існуючих ринків збуту продукції, а також завоювання нових секторів ринку.

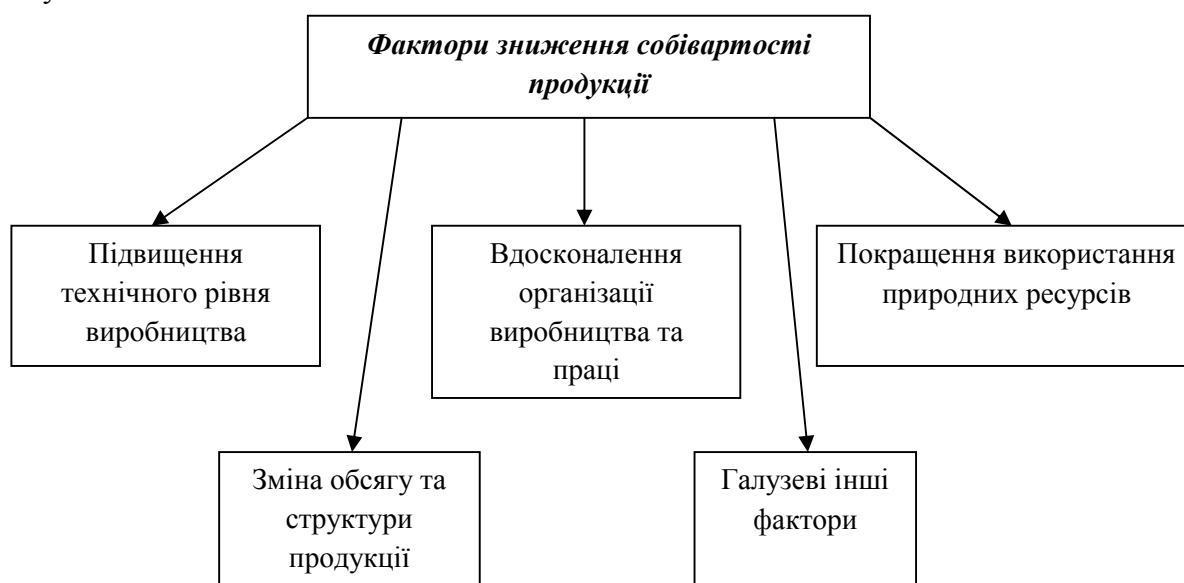


Рис.1. Фактори зниження собівартості продукції

Відсутність зниження собівартості продукції значно ускладнює просування її на локальних, регіональних та світовому ринках. Знизити собівартість продукції підприємства є можливим кількома способами. Один з найбільш ефективних методів зниження собівартості готової продукції – є метод застосування дешевих чи альтернативних матеріалів при виготовленні продукції. Цей метод може привести до погіршення якості продукції, у цьому випадку підприємству потрібно знайти постачальників, які можуть запропонувати якісні матеріали за більш низьку ціну, або зробити знижку при великих обсягах закупівель.[1 с.42-46]

Ще одним дієвим методом зниження собівартості продукції є пошук більш дешевої робочої сили, це дозволить знизити витрати, пов'язані з оплатою праці. Це можливо досягти, якщо скористатись європейським та американським досвідом. Найбільші виробники попереносили свої виробництва к країни Азії, це дозволило їм значно скоротити витрати на оплату праці та підвищило конкурентоспроможність продукції.

Інші методи зниження собівартості такі, як впровадження сучасних технологій виробництва, які зменшують кількість браку або більш ефективно використовують матеріали; розробка і застосування інноваційних технологій, які зменшують витрати на виробництво і відповідно зменшують собівартість продукції.[2]

Суттєво зменшити витрати на виробництво продукції можливо завдяки впровадженню різних енергозберігаючих технологій. Також зменшити собівартість можливо за допомогою збільшення обсягів виробництва продукції.

При виборі методів зменшення собівартості продукції підприємства необхідно враховувати безліч параметрів, в тому числі і якість продукції.

Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії проявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат з обслуговування виробництва і управління, у ліквідації витрат від браку й інших непродуктивних витрат.

Матеріальні витрати, як відомо, в більшості галузей промисловості займають велику питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива і енергії при виробництві кожної одиниці продукції в цілому по підприємству дає великий ефект.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами та якістю точно відповідають планової специфікації на матеріали, прагнути використовувати більш дешеві матеріали, не знижуючи в той же час якості продукції.

Основною умовою зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних.[3 с.16-18]

Скорочення витрат на обслуговування виробництва і управління також знижує собівартість продукції. Розмір цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягу випуску продукції, але і від їх абсолютної суми. Чим менше сума цехових і загальнозаводських витрат у цілому по підприємству, тим за інших рівних умов нижча собівартість кожного виробу.

Собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. В ній відбиваються всі сторони господарської діяльності: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей; економічності використання матеріальних і трудових ресурсів і інші умови і чинники, які характеризують виробничо-господарську діяльність. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного виробництва і, звичайно ж, їх фінансовий стан. Зниження собівартості продукції сприяє збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності.

Таким чином, при постійному пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність промислових підприємств в Україні може вийти на новий, більш ефективний рівень функціонування.

### **Список літератури:**

1. Філінков О. Розміри підприємств і собівартість продукції / А.Філінков // Економіка України. - 2003. - № 9. с.42-46

2. Оптимізація витрат підприємства, зниження собівартості / 2010 [Електронний ресурс] / Електронний бізнес-журнал BizKiev.com / / - Режим доступу до ресурсу: <http://bizkiev.com/content/view/498/205/>
3. Саліджанов І. Скорочення витрат як найважливіша умова стабілізації і зниження цін / І. Саліджанов // Фінанси. - 2009. - № 6. с.16-18

**Д.е.н., проф. Соколовська З.М., Демянчук К.В.**

## **МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ В «ITHINK»**

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

На сучасному етапі розвитку комп'ютерних технологій моделювання широкого розповсюдження отримав системно-динамічний підхід, який використовується як у наукових дослідженнях, так і в ході вирішення різноманітних практичних завдань [1], [2], [3]. Одним з прикладних напрямків такого застосування є створення імітаційних моделей-тренажерів об'єктів на мікро-рівні.

Представляємо імітаційну модель діяльності типової фірми-посередника, яка займається наданням сервісних послуг широкому колу користувачів з використанням Internet-технологій.

Функціонування моделі демонструється на прикладі фірми «LiteDale», яка заснована зовсім недавно -- у 2013 році. Нетривалий час функціонування у складних економічних обставинах вітчизняної економіки ставить перед фірмою низку непростих задач, що, в свою чергу, потребує визначення ефективної стратегії управління та розробку технологій «утримання» на ринку відповідних послуг.

Основний вид діяльності об'єкту дослідження -- створення сервісу доставки різноманітних товарів з Internet-магазинів США та Європи. Сутність сервісу полягає в тому, що користувач створює власну закладку у браузері, переходить на обраний Internet-магазин додає товар у кошик та оформляє замовлення. На сайтах, які поки не підтримуються, є можливість написати в службу підтримки і отримати прорахунок товару автоматично. Це потребує деякого очікування від клієнта, оскільки технічний співробітник повинен розрахувати вартість товару та надіслати її в повідомленні клієнту. Часто таке очікування змушує клієнтів відмовлятися від замовлень.

Метою створення моделі була необхідність визначення подальшої стратегії розвитку фірми. На першому етапі -- дослідження динамік наступних показників, пов'язаних з її діяльністю:

- вартості виконаних замовлень;
- вартості втрачених замовлень;
- загальної кількості замовлень;
- середнього часу обробки типового замовлення.

Модель побудована на базі методу системної динаміки з використанням технології Ithink ([3], [4], [5]).

В процесі моделювання менеджерами фірми отримуються значення наступних показників:

- загальної кількості втрачених замовлень в результаті очікування розрахунку службою підтримки вартості товару;
- загальної кількості всіх замовлень, що надійшли за певний період часу;
- обсягів отриманих і втрачених замовлень за певний період часу у вартісному вираженні;
- інтенсивності обробки замовлень.

Проведені імітаційні експерименти довели, що кількість втрачених замовлень збільшується, як і загальна кількість всіх замовлень. Відповідно збільшується і їх вартість.

Щоб зменшити кількість втрачених замовлень, необхідно покращити роботу сервісу і розширити кількість підтримуваних Internet-магазинів. Це значно спростить клієнтам процес замовлення товарів і дозволить зберегти свій час. А отже, покупці не будуть відмовлятися від замовлення. Інтенсивність обробки замовлень спочатку стрімко збільшується, а потім вирівнюється і триває приблизно на одному рівні. Результати експериментів аналізувалися у порівнянні з даними фінансової звітності фірми «LiteDale» [6].

Модель носить відкритий та модульний характер. Це створює умови її подальшого розвитку. Надалі планується значне розширення моделі за рахунок включення модулів різного спрямування. Будуть враховуватися витрати фірми на маркетингові кампанії, фонд оплати праці, обладнання. Таким чином, робитиметься прогноз доходу і чистого прибутку фірми, а також рентабельності її послуг. Завдяки цьому визначатиметься загальна ефективність діяльності та напрямки її подальшого підвищення.

### **Список літератури:**

1. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении. — М.:МГУ, 2011. — 304 с.
2. Лычкина Н.Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятиях. — Бизнес-информатика. — №1. — 2009. — с.35-41
3. Соколовська З.М., Клепікова О.А. Комп'ютерне моделювання складних економічних систем: Монографія. — Одеса:Астропринт, 2011. — 502 с.
4. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия /Дж. Форрестер. — М.: Прогресс, 1971. — 765 с.
5. Цисарь И.Ф. Моделирование экономики в Ithink Stella. Кризисы, налоги, информация, банки. —М.: «Изд-во ДИАЛОГ МИФИ», 2009. — 224 с.
6. Фінансова звітність фірми «LiteDale».