

рішень.

Впровадження маркетингу в практику бізнесу передбачає, що бізнес має ставити перед собою такі завдання і проводити таку політику, яка передусім відповідала б потребам споживачів, а вже потім виходила із наявних ресурсів і можливостей.

Література.

1. Федулова Л.І. Роль маркетингу в управлінні організацією / Л.І. Федулова // Менеджмент організацій – 2006.- С. 135-142.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ПЛАНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДРОЗДІЛІВ ПІДПРИЄМСТВА

***Явдак М.Ю., аспірантка*,
Харківський національний економічний університет***

Трансформації ринкових відносин, перетворення споживчих запитів і вимог покупців, стрімкий розвиток техніко-технологічної бази виробництва вимагають від підприємства надзвичайної активізації в сфері підготовки та впровадження заходів щодо пристосування до нових умов господарювання. Процес планування та оцінки ефективності господарської діяльності має бути насамперед тісно пов'язаним з економічними умовами господарювання, відображенням яких у відповідних системах показників стає утворення збалансованого набору індикаторів, що характеризує стан протікання усіх стадій відтворювального циклу, маркетингово-збутові та фінансові аспекти прийняття та реалізації управлінських рішень, а також закономірності циклічності динаміки розвитку підприємства. Отже, до складу основних завдань, які вирішуються в ході формування системи показників планування та оцінки ефективності, слід віднести такі: орієнтація і адаптація до умов господарського середовища; кількісне вираження цілей підприємства й індикаторів досягнення їхнього досягнення; реалізація порівняльного (бенчмаркінгового) підходу до визначення пріоритетів розвитку з урахуванням параметрів діяльності провідних конкурентів.

* Науковий керівник – Грицьова В.М., д.е.н., професор

Необхідними передумовами для забезпечення дієвості системи показників планування та оцінки діяльності підприємства є дотримання таких основних вимог, пов'язаних із збалансованим поєднанням при цьому принципів самоорганізації та контролю: стимулювання виробничо-технічного і соціально-економічного розвитку усіх підрозділів на основі точного і адекватного визначення результатів діяльності; високу матеріальну зацікавленість персоналу підприємства в досягненні необхідних кінцевих результатів трудової, виробничо-збутової й фінансової діяльності; повна відповідальність вищого керівництва і фахівців підприємства за загальні результати діяльності, виконання усіх договірних зобов'язань із замовниками продукції, податковими службами, кредитними організаціями та ін.; отримання планованих прибутків або доходу як необхідної фінансової основи виконання річної виробничої програми підприємства і подальшого розвитку його потенціалу; встановлення прямої залежності між планами виробництва і продажу продукції та загальними прибутками, рівнем ефективності виробництва і особистим винагородженням працівників.

Реалізація зазначених вимог в ході формування системи планування та оцінки виробничо-збутової діяльності є невід'ємною складовою утворення адаптивного механізму управління підприємством, що, з одного боку, сприятиме гнучкому пристосуванню підприємства до різких непередбачених змін господарського середовища, а з іншого, буде перешкоджати можливому зростанню непродуктивних витрат (особливо – в сфері внутрішньовиробничих зв'язків підрозділів підприємства). Суб'єктами внутрішньовиробничих зв'язків виступають структурні підрозділи, що безпосередньо беруть участь в основному виробничому процесі, допоміжні підрозділи (служби), функціональні відділи (служби), пов'язані з постачанням виробництва сировиною (напівфабрикатами) і реалізацією готової продукції споживачам.

Послідовність планування та оцінки ефективності внутрішньовиробничих зв'язків підрозділів підприємства складається з таких основних етапів: формування стратегії розвитку та визначення принципів упорядкування виробничої структури підприємства; поточне планування діяльності підприємства у цілому і за структурними підрозділами; облік результатів діяльності та оцінка ефективності функціонування підрозділів та підприємства в цілому; коригування стратегії розвитку, структури і поточних планів.

Кожній базовій операції відповідає показник або набір

показників нижнього рівня, визначених при прив'язці базової операції до конкретного робочого місця підрозділу підприємства або окремого виконавця. Показники повинні формуватися при закритті операції і фіксуватися в таблицях, що відповідають виду інформації, що характеризує зміст показника по групах: бюджетні показники, кількісні показники, планові показники, облікові показники, розрахункові показники.

Кількісні показники відбивають рух предметів обліку в натуральному вираженні. Планові показники формуються в базових операціях, використовуваних в процесах планування руху матеріальних засобів (як у натуральному, так і у вартісному вираженні). Бюджетні показники формуються при складанні кошторисів і фінансових планів підприємства.

В результаті агрегації бухгалтерських записів виконується перехід від аналітичного до синтетичного обліку, єдність яких забезпечується при виконанні наступних умов: суми сальдо і оборотів усіх записів аналітичного обліку конкретного синтетичного рахунку при агрегації мають дорівнювати сумам сальдо і оборотів по цьому синтетичному рахунку. Агреговані показники описують не конкретну господарську операцію, а характеризують окремий економічний об'єкт, завершений процес управління, виконану функцію, вирішене завдання. Результатом виконання певної функції в системі є сукупність показників, використовуваних для конкретної мети управління або для складання форм оперативної звітності. Кожне завдання визначає формування узагальнених показників конкретної форми бухгалтерської або статистичної звітності.

На рівні процесів управління, функцій і завдань можуть також здійснюватися вибірка заданої інформації з масиву даних з угрупованням її за встановленими ознаками, підсумовування даних в різних аспектах, розрахунок відхилень (сальдирування) або визначення відносних величин. Виконання операцій над отриманими раніше показниками нижчого рівня (зіставлення показників за певні періоди, порівняння нормативно-планових і фактичних величин, розрахунок показників економічного аналізу та ін.) призводить до формування нових показників більше високого рівня. Порівняння показників окремих підрозділів з «середніми» показниками на рівні усього підприємства є додатковим джерелом інформації про ефективність внутрішньовиробничих зв'язків.