

руководящим органом таких предприятий являются общие сборы собственников имущества. Исполнительные функции по управлению коллективным предприятием осуществляет правление. Правление предприятия избирается собственниками имущества на общих сборах тайным голосованием на альтернативной основе. Из своего состава правление избирает председателя и его заместителей или их роль исполняют поочередно все члены правления. На всех предприятиях, где используется наемный труд, заключается коллективный договор между собственником и трудовым коллективом. Этим договором регулируются производительные, трудовые и экономические отношения трудового коллектива с администрацией предприятия, вопросы охраны труда, социального развития, участия работников в использовании прибыли предприятия и др. Трудовой коллектив рассматривает и утверждает проект коллективного договора, решает согласно уставу предприятия вопросы самоуправления трудового коллектива, определяет утверждает перечень и порядок предоставления работникам предприятия социальных льгот [2].

Предприятие самостоятельно осуществляет материально-техническое обеспечение собственного производства и капитального строительства через систему прямых соглашений (контрактов) или через товарные биржи и другие посреднические организации. Вопросы социального развития, включая улучшение условий труда, жизни, здоровья, гарантии обязательного медицинского страхования, страхования членов трудового коллектива и их семей, решаются трудовым коллективом при участии собственника согласно уставу предприятия, коллективному договору и законодательным актам Украины.

Література:

1. Шипунов В.Г., Кишель Е.Н. Основы управленческой деятельности. – М.: Высшая школа, 2000.
2. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Мескон М., Алберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М., 1999.

Муравйова І.В., Волощук Л.О.

Аналітичне забезпечення вибору постачальників

Важливим питанням у аналітичному забезпеченні управління запасами є вибір постачальників матеріалів. Рішення розмістити замовлення в конкретного постачальника залежить від низки факторів. Постачальник повинен задовольняти за якістю та обсягами продукції, що поставляється, умовами доставки продукції, ціною та рівнем обслуговування. Важливим під час вибору постачальника є його технічний стан, розвиненість інфраструктури, фінансове становище, трудові відносини й місцезнаходження.

Рішення про вибір постачальника можна розглядати як вибір в умовах невизначеності, що пов'язано з досить високим ризиком. Ризик зростатиме під час закупівлі невідомих видів сировини чи виробів, устаткування. Тому варто звертатися

Постачальників підприємства можна умовно розділити на дві групи. До першої входять нові постачальники, надійність яких ще не перевірено, до другої — постачальники, що вже зарекомендували себе в минулі роки. Ці постачальники постійно оцінюються з формальних і неформальних позицій. Неформальна охоплює оцінку особистих контактів з постачальником і працівниками його підрозділів.

При роботі з постачальниками та плануванні закупівель доцільно використовувати рейтинги постачальників сформовані на засадах використання методу бальної оцінки за низкою визначальних факторів.

Рейтингову оцінку постачальників доцільно проводити в 2 етапи: попередня оцінка та остаточна оцінка. На попередньому етапі доцільно застосовувати такі критерії відбору: відстань до постачальника, форма розрахунків, якість продукції, асортимент продукції, рівень цін на продукцію. На попередньому етапі оцінюються всі можливі постачальники підприємства, проте ті з них, що отримали найменший рейтинг виключаються з подальшої оцінки. На наступному етапі доцільно використовувати такі критерії оцінки: фінансові умови (надання знижок й тощо), терміни доставки, умови доставки, сервісне обслуговування поставки, комунікаційні умови та інші (див. рис.1).

ФОРМУВАННЯ РЕЙТИНГУ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ					
Попередня оцінка	Оцінка критеріїв за постачальниками (0—5)				
	пост.1	пост.2	пост.3	пост.N
Відстань до постачальника	3	5	4	...	3
Форма розрахунків	4	3	5	...	4
Асортимент продукції	4	4	5	...	5
Рівень цін на продукцію	4	3	5	...	3
Якість продукції	5	4	5	...	5
Інші	3	3	4	...	2
Підсумкова оцінка	23	22	28	...	22
Рейтинг	4	2	1	...	3

Рисунок 1 – Оцінка постачальників за рейтингом.

Відповідно за кожним критерієм оцінки використовується шкала балів. Найбільш простим способом є використання типової 5-ти бальної шкали. Загальна кількість балів для кожного постачальника визначається сумуванням балів за всіма факторами, що оцінювалися. При визначенні загальної оцінки можуть використовуватися ваги окремих критеріїв оцінки, що відображають важливість кожного критерію для оцінки постачальника. Тоді загальна оцінка визначається як

*Матеріали Третьої Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції
“Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України”, Одеса, ОНІУ, 2009.*
сума оцінок за кожним критерієм скоригованих на коефіцієнт “вагомості” критерію.
Далі здійснюється рейтингування постачальників у порядку зменшення
підсумкового балу. Для наступного етапу оцінки доцільно залишити лише перші 5-
10 постачальників з рейтингу.

Застосування запропонованого підходу до аналізу та вибору постачальників
сприятиме підвищенню рівня ефективності управління запасами та матеріальним
постачанням.

Павлова А.П., Волощук Л.О.

Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління зapasами підприємства

Управління являє собою процес цілеспрямованого, систематичного та безперервного впливу підсистеми що керує на підсистему що керується за допомогою загальних функцій управління, що створює замкнений та постійно повторюваний управлінський цикл. Ці загальні функції можуть ототожнюватися з окремими етапами процесу управління, взаємозв'язок яких може бути представлений таким чином (див. рис. 1).



Рисунок 1 – Загальні функції управління.

Як видно, облік та аналіз є загальними функціями та водночас етапами управління.

Облік – це інформаційна система, в якій первинна розрізняється інформація про господарські процеси перетворюються в інформаційні дані (сущності), необхідні для управління господарством, раціонального використання матеріальних, трудових ресурсів, для інших цілей, зумовлених завданнями підприємницької діяльності. Фінансовий (бухгалтерський) облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Система бухгалтерського обліку, завдяки своїй методології здатна пов'язати і узагальнити в єдине ціле господарські засоби та господарські процеси. Тобто, бухгалтерський облік певною мірою утворює економічний каркас системи управління. Як цілісний економічний організм будь-яке підприємство функціонує на основі плану-прогнозу. Забезпечити систему прогнозування і планування необхідними вихідними даними, здійснити суцільний взаємозв'язок та контроль за виконанням накреслених завдань,