

unnecessary costs are identified. The best way to succeed in this direction is to consider long-term business goals. This will help to avoid waste.

Another cost-effective strategy is to determine the factors associated with high business costs. These may be over payers, theft of workers and customers, and reduced volumes of goods. To do this you need to install a surveillance system or use employee checks. If cost reduction is a problem, you need to consider reshuffling stock procedures, inventory and identifying profitable ways to deal with damaged objects.

Consequently, «the survival and overall success of the company will depend heavily on internal transformation. This transformation should focus on the competitiveness and core costs associated with the business base. We need to think extremely strategically and radically. Align business expenses with business strategy.

It is necessary to identify the factors and components of the business that add value and make adjustments to eliminate the rest» [2].

References:

1. Koriniev V. L. Investigating the Impact of the Price on Profitability of the Enterprise / V. L. Koriniev // Current problems of the economy. – 2005. – No. 2. – С. 92–98.
2. Krivycka O. R. Planning of profit of an enterprise in determining the strategy of its development / O. R. Krivycka // Finance of Ukraine. – 2005. – No. 3. – P. 138–146.

Арбеков М. О., к. ф.-м. н. Іванов Р. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ІНДУСТРІЇ РОЗВАГ

На сучасному етапі розвитку зміна пріоритетів у системі культурних цінностей українців зумовлює трансформацію концепції використання їх вільного часу. В умовах вивільнення частини доходів із бюджету на релаксацію, особливої актуальності набуває ринок розваг. Послуги цієї індустрії дуже різноманітні та характеризуються комплексністю, тому що здатні задовольнити різні потреби людини і мають величезний емоційний вплив на людину, сприяють її особистісному розвитку[1].

На загальну соціально-економічну результативність суб'єктів індустрії розваг, зокрема торгівельно-розважальних центрів, безпосередньо впливає степінь оптимальності їх розташування, обґрунтування якої на території міста (регіону) передбачає врахування таких факторів, як споживча привабливість, концентрація робочих місць, густина населення, транспортна доступність, тип просторової структури міста, особливостей оподаткування, енергопостачання та землекористування (ціна або орендна плата землі) та ін. [2]. Так задачу розміщення розважальних центрів на території міста було розглянуто в роботі [3].

Крім того, особливості діяльності конкретних суб'єктів часто спонукають до розв'язування специфічних управлінських задач.

Об'єктом дослідження стало ТОВ «МІРАЛДІ ВС», яке є провідною Українською компанією у сфері надання послуг пов'язаних з технічним забезпеченням культурно-масових заходів.

За час свого функціонування підприємство досягло певного рівня виробництва, рентабельності, прибутковості та, відповідно, якості послуг. Проте, більш глибокого дослідження потребує вивчення шляхів підвищення прибутку підприємства, його планування та прогнозування на тривалі періоди часу, що неможливо без забезпечення стійкого рівня якості продуктів та послуг, що надаються підприємством.

Для вирішення цієї задачі компанії необхідно було визначити параметри, що найбільше впливають на результативність діяльності ТОВ «МІРАЛДІ ВС», серед запропонованих керівництвом: кваліфікація персоналу; стан виробничого обладнання; дотримання виробничої технології; цінова стратегія; маркетингова політика.

Для визначення рівня значущості кожного з вказаних параметрів було створено експертну групу, що складається з восьми осіб. До складу експертної групи увійшли представники майже усіх підрозділів (директор; головний бухгалтер; технічний директор; начальники та співробітники технічних відділів).

На основі рангових оцінок досліджуваних параметрів членами експертної групи було встановлено, що найбільший вплив на якість послуг, які надає підприємство має стан виробничого обладнання, а величина дисперсійного коефіцієнту конкордації характеризувала рівень згоди експертів як високий.

Відомо, що однією з найбільш ефективних форм організації процесу підтримки виробничого обладнання у стані, що сприяє забезпеченню високої якості продукції (послуг) є система планово-попереджувального ремонту (ППР) [4], яке виконує такі функції: міжремонтне обслуговування, періодичні огляди.

У цьому випадку періодичність їх проведення можна визначити на підставі критерію очікуваних значень, порівнюючи витрати на ППР з можливими втратами від виникнення аварійної ситуації.

Використання адміністрацією ТОВ «МІРАЛДІ ВС» отриманих аналітичних результатів в поточній діяльності дозволило збільшити прибутковість на 10% та мінімізувати ризики невиконання зобов'язань перед замовниками.

Список використаних джерел:

1. Гнідіна В. Особливості та тенденції розвитку індустрії розваг в Україні / В. Гнідіна // X Всеукраїнська студентська науково-технічна конференція «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання». – 2017. – С. 37–38.
2. Джонсон Д. Современная логистика / Д. Джонсон, Д. Вуд. – М.: Вильямс, 2005. – 624 с.
3. Азарян О. М. Моделювання розміщення розважальних центрів на території міста: інноваційний вектор / О. М. Азарян, І. Ю. Мартинов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №8. – С. 399–410.
4. Полковніченко Д. В. Сучасні підходи до технічного обслуговування устаткування електричних систем / Д. В. Полковніченко // Наукові праці ДонНТУ. – 2013. – №1(14). – С.227-233.