

Олена ГУМЕНЮК

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ефективність управління економічним потенціалом підприємства визначається необхідним набором інструментів його вимірювання, адже управляти можна лише тим, що може бути виміряне. Ключовою проблемою управління економічним потенціалом підприємства залишається відсутність адекватних інструментів його вимірювання. Вивчення економічного потенціалу підприємства обумовлює необхідність уточнення понятійного апарату, оскільки досі термінологічна база аналітичного забезпечення є недостатньо розробленою. Існують значні відмінності у трактуванні цієї категорії, розумінні сутності і чинників її формування, що пов'язано з багатогранністю досліджуваного поняття. Основою ефективного управління є врахування різноманіття різнорідних чинників, що пов'язані конкуренцією на ринку продукції, внутрішньогосподарськими процесами, котрі обумовлені специфікою організаційних, економічних і технологічних особливостей підприємства. В таких умовах важливим є володіння інформацією про стан і зміни у виробничо-господарській діяльності, для цього доцільно використовувати сукупність безперервного спостереження, що базується на спеціалізованому інструментарії прийняття управлінських рішень. Об'єднання засобів спостереження за станом зовнішніх і внутрішніх чинників функціонування і розвитку підприємства та інструментів їх кількісної оцінки можна назвати як «аналітичне забезпечення» в управлінні підприємством.

Варто погодитися з думками О.Д. Гудзинського [1], Г.І. Кіндрацької [2], І.Д. Лазаришиної [3], П. Р. Пуцентейла [4-5], що аналітична система забезпечує кількісну та якісну оцінку змін, що відбуваються в керованому об'єкті. Вона дозволяє вчасно побачити тенденції розвитку як небажаних, так і прогресивних явищ. На основі різних методик аналізу розробляються варіанти управлінських рішень, які дають змогу загальмувати розвиток негативних тенденцій і створити сприятливі умови для прогресивного сталого розвитку. За допомогою аналізу виявляють невикористані внутрішні резерви, що сприяє ефективному розвитку підприємства. Аналітична система – це основа для вироблення оптимальних управлінських рішень для управління сталим розвитком підприємства. Аналітична інформація забезпечує реалізацію основних функцій управління, в тому числі планування і контролю. Отже, взаємозв'язок аналітичного та інформаційного забезпечення є беззастережним, тому однією з основних проблем формування аналітичного забезпечення є недостатня достовірність та оперативність надходження інформації.

Система аналітичного забезпечення як інструмент управління повинна супроводжувати процес прийняття управлінського рішення. Потреба в комплексній діагностиці обумовлена властивістю адитивності інформації. Об'єкт, що містить в собі більше інформації, відповідно має більше зв'язків між своїми елементами і з навколишнім середовищем, більш високоорганізованими. Все це зумовлює синергетичний ефект інформаційної забезпеченості управління у здатності підвищувати ефективність діяльності підприємства.

На наш погляд, аналітичне забезпечення – це система збору даних, що передбачає групування інформації в потрібному розрізі для потреб управління, складання бухгалтерської і аналітичної звітності. При цьому аналітичні процедури дають змогу деталізувати відомості про об'єкт в грошовому і (або) натуральному вимірнику. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства є цілеспрямованою організованою діяльністю осіб, відповідальних за збір, обробку та аналіз внутрішньої і зовнішньої інформації, що є необхідною для управління підприємством. Отже, аналітичне забезпечення є безперервним процесом підтримки управлінських рішень за допомогою певних організаційно-технологічних процедур, інформаційних систем та рівня кваліфікації фахівців обліково-аналітичного апарату.

Аналітичне забезпечення процесу управління підприємством включає в себе:

- 1) нормативну інформацію;
- 2) облікову інформацію;
- 3) аналітичну інформацію;
- 4) виробничо-господарську інформацію.

Процес аналітичного забезпечення підприємств складається з таких етапів:

- організаційно-планові заходи;
- збір та обробка інформації, отримання цифрової і контекстної інформації;
- підготовка і первинне опрацювання аналітичних матеріалів;
- поширення інформації;
- отримання зворотного зв'язку;
- складання прогнозу.

Суть концепції аналітичного забезпечення управління підприємствами складається із застосовуваних способів акумулювання інформації, методичної побудови показників та їх аналітичної інтерпретації в системі управління. Рішення розглядається з урахуванням його пріоритетності та сукупності факторів, що впливають на успішність його реалізації. Отже, в умовах постійного нарощування значних інформаційних потоків жоден сучасний господарюючий суб'єкт не може успішно працювати на ринку без належного інформаційно-аналітичного забезпечення.

Система бухгалтерського обліку та економічного аналізу об'єднує облікові та аналітичні операції в один процес. При цьому вдосконалюються як загальна методологія, так і нормативні положення обліку та аналізу для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній системі. Безперервність цього процесу і використання його результатів в господарюючого суб'єкта є необхідним для прийняття управлінських рішень керівництвом.

Очевидно, що аналітичне забезпечення управління підприємствами має бути абсолютно особливим, вирішувати традиційні та специфічні завдання, враховувати інформаційні запити керівництва підприємств. Використання будь-яких напрацювань в області аналітичного забезпечення управлінської діяльності вимагає серйозної адаптації для підприємств, з урахуванням їх виробничо-технологічної та організаційно-економічної специфіки в сучасних умовах господарювання. Використання «клаптикового» аналітичного забезпечення, котре який не створює реальну інформованість керівників, а є її ілюзією, тобто «квазі аналітичною», що не тільки не корисна для управлінської діяльності, але у ряді випадків і шкідливою. Відомий вислів про те, що «краще погане планування та аналіз, ніж ніякого» виявляється невірним в умовах, коли управлінський механізм сучасного підприємства не є інформаційно-автономним, а становить невід'ємну частину складної аналітичної системи, що забезпечує інформаційні потреби різних груп користувачів. Аналітичне забезпечення як система повинна надавати інформацію, що володіє ознаками якості, інакше її корисність буде нижчою, ніж витрачені ресурси. Особливо це є актуальним для великих підприємств, де існують налагоджені канали руху інформації про значення натуральних і економічних показників у виробничих і постачальницько-збутових процесах, що використовуються керівниками для цілей управління.

Організація економічного аналізу включає наступні основні етапи:

- виділення суб'єктів і об'єктів аналізу, вибір організаційних форм його проведення в залежності від організаційної структури управління на підприємстві та розподіл обов'язків між окремими працівниками;
- складання програми або плану проведення аналізу;
- інформаційне та методичне забезпечення аналізу;
- аналітична обробка даних;
- оформлення результатів аналізу;
- узагальнення результатів аналізу, надання висновків і пропозицій.

Аналіз виробничо-фінансової діяльності об'єднує ретроаналіз, діагностику, оцінку та перспективний аналіз.

При проведенні аналізу виробничо-фінансової діяльності слід дотримуватися таких основних принципів:

- достовірне відображення реального стану;
- наукова обґрунтованість;
- відображення певної мети;
- взаємозв'язок з іншими видами аналізу;
- системність, комплексність, варіантність;
- узгодженість окремих елементів;
- відображення галузевої і територіальної специфіки.

Аналіз виробничо-фінансової діяльності підприємства є важливим не тільки для самого підприємства, але також і для інвесторів. Метою аналізу є всебічне вивчення стійкості економічного розвитку підприємства. Цей аналіз заснований на системному підході, комплексному врахуванні різноманітних факторів, якісному підборі достовірної інформації і є важливою функцією управління. Займаючи проміжне положення між обробкою інформації та прийняттям рішень, аналіз здійснює вплив на якість прийнятих управлінських рішень, сприяє виявленню зв'язків між окремими об'єктами управління, правильному обґрунтуванню мети і відбору ефективного варіанту рішення. В процесі прийняття управлінського рішення зменшується невизначеність вихідної ситуації і ризик, що пов'язаний з вибором правильного рішення.

Література

1. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89-93.
2. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз : підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – Львів: “Магнолія 2006”, 2008. – 440 с.
3. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика : монографія / І.Д.Лазаришина – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
4. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства / П.Р. Пуцентейло // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 168-174.
5. Пуцентейло П.Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств / П.Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 194-198.

Тетяна ЖОВКОВСЬКА

к.е.н., директор

Чортківського коледжу економіки та підприємництва
Тернопільський національний економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ КУПІВЕЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

Моделювання купівельної поведінки дає змогу зрозуміти, як, з одного боку, споживачі реагують на спонукальні чинники маркетингу, а з іншого – що є значущою конкурентною перевагою для підприємства. При цьому важливо визначити умови, в яких буде перебувати споживач, вивчити і описати сегменти споживачів, вибрати тип моделі, на базі якої буде побудована маркетингова політика підприємства. Моделювання купівельної поведінки дозволяє підвищити ефективність рекламної кампанії і прихильність до тієї чи іншої торгової марки. Моделювання купівельної поведінки – це процес формування попиту покупців, які здійснюють вибір товарів з урахуванням цін, особистих уподобань тощо. Моделювання поведінки кінцевого споживача відбувається в кілька етапів: усвідомлення потреби; пошук і оцінка інформації; прийняття рішення про покупку; оцінка правильності вибору.

В науковій літературі описано значну кількість моделей поведінки споживача, таких як AIDA, ACCA, DIBABA, DAGMAR, прийняття рішення, комунікаційних ефектів та ін. Кожна