

Яковець Т. А.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фундаментальних та
спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий
інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ

Ціллю діяльності будь-якого підприємства є реалізація готової продукції, виконання робіт або надання послуг і, як кінцевий результат, отримання прибутку. Невпинні трансформаційні процеси економічної системи вимагають постійного розвитку та вдосконалення системи управління підприємством, пошуку та застосування новітніх передових методів й інструментів в напрямку забезпечення негативного впливу чинників на показники діяльності підприємства.

Усі засоби підприємств спрямовуються на забезпечення рентабельності процесу реалізації як основи діяльності. Група науковців Технічного університету Німеччини: Myrodia, A., Kristjansdottir, K., & Hvam, L. [1] здійснили аналіз впливу впровадження системи конфігурації продукту (product configurations system PCS) на підвищення точності розрахунків вартості та підвищення рентабельності продукції. Компанії, що впровадили PCS, досягли значних переваг в тому, щоб більше контролювати асортимент своєї продукції, приймати правильні рішення на етапі продажу та збільшувати продажі оптимальних продуктів. Отже, для кожного виду діяльності варто сформулювати доцільний асортимент продукції, що може позитивно вплинути на прибутковість загалом.

Таким чином, побудова ефективного процесу реалізації у довгостроковій перспективі забезпечується врахуванням чинників впливу на обсяг реалізованої продукції та, як наслідок, розміру виручки від реалізації.

Прогнозування діагностичних показників, здійснюване за допомогою аналітичних методів, дозволяє побудувати моделі, які забезпечують більш точні прогнози та гнучкість планування. Dibrell, C., Craig, J. W., & Neubaum, D. O. довели, що офіційні процеси стратегічного планування підприємств та гнучкість планування позитивно пов'язані, і кожен з них позитивно пов'язаний з інноваційністю. Крім того, інноваційність повністю опосередковує відносини між продуктивністю підприємства та формальним процесом стратегічного планування та гнучкістю планування [2].

Відтак, запропоновану нами методику сформовано у модель, алгоритм якої може застосовуватись для формування стратегій реалізації продукції з врахування чинників впливу на діяльність будь-якого підприємства (рис. 1).

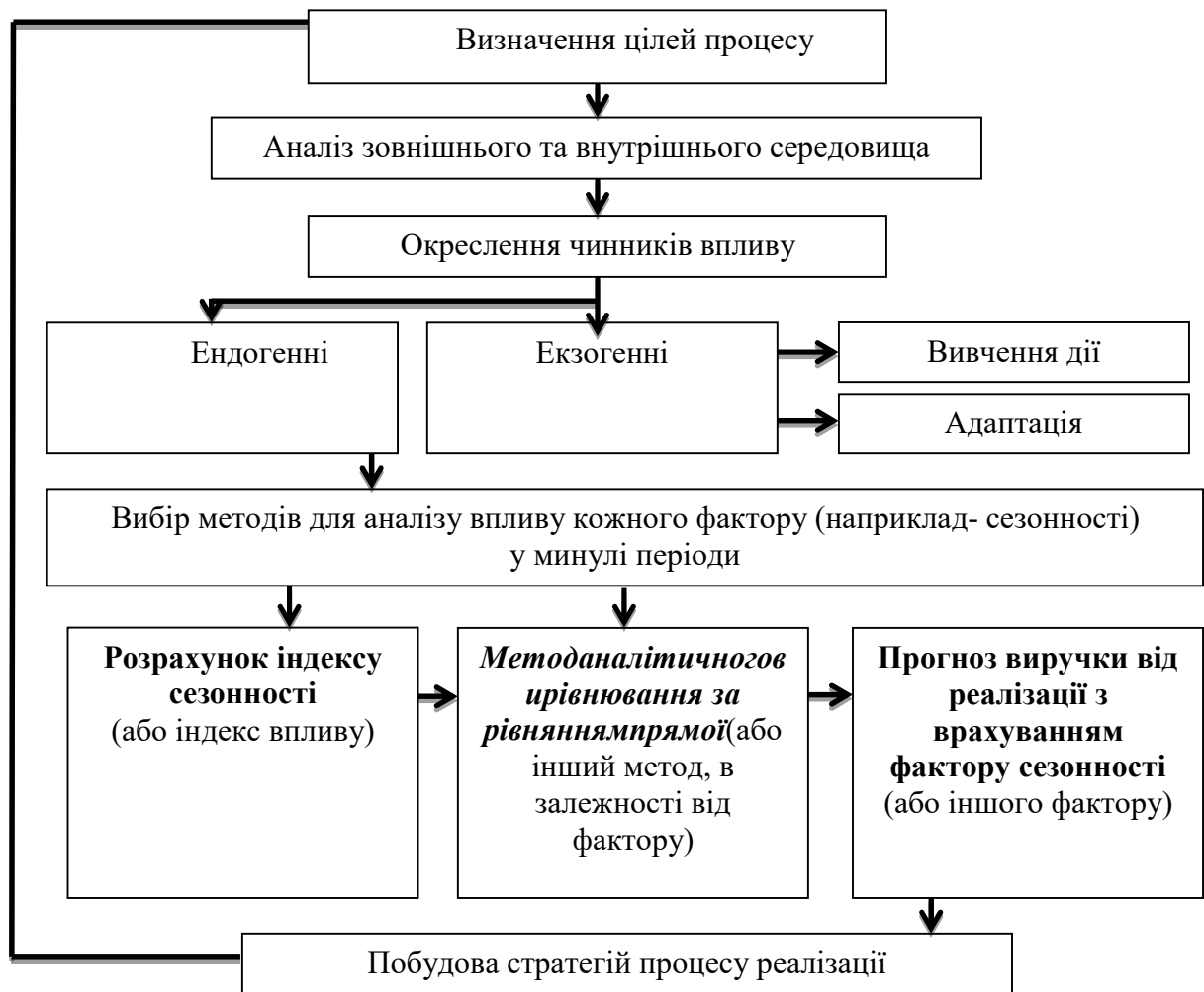


Рис. 1. Алгоритмічна модель побудови стратегії процесу реалізації

Дана алгоритмічна модель, побудована з врахуванням аналітичних методів, дозволяє формувати плани реалізації продукції підприємства, здійснювати оцінку їх виконання і коригування, обрати найбільш дієву функціональну стратегію розвитку підприємств. Враховуючи, те що багато підприємств не витримують стрімкого зростання конкуренції, незважаючи на наявність надійного процесу формування стратегії, важливим є використання надійного алгоритму її реалізації. Запропонована нами алгоритмічна модель процесу реалізації дасть змогу мінімізувати ризики та сприятиме зростанню прибутковості підприємства.

Література:

1. Myrodia, A., Kristjansdottir, K., & Hvam, L. Impact of product configuration systems on product profitability and costing accuracy. *Computers in Industry*. 2017. 88. 12-18. URL: <https://doi.org/10.1016/j.compind.2017.03.001> (дата звернення 16.04.2020 р.).
2. Dibrell, C., Craig, J. B., & Neubaum, D. O. (2014). Linking the formal strategic planning process, planning flexibility, and innovativeness to firm performance. *Journal of Business Research*. 2014. 67(9). 2000-2007. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.011> (дата звернення 16.04.2020 р.).