

и постоянного роста конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Рост масштабов и интенсивности хозяйственных связей в мировой экономике, интенсификация хозяйства зарубежных стран мира и резкий рост их конкурентоспособности требуют изучения и освоения их опыта и выработки адекватных методологических подходов к управлению отечественной промышленностью, которая еще не нашла своего достойного места в глобальной системе мирового хозяйства, в первую очередь — за счет низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Проведенная оценка конкурентоспособности продукции Tumaris в сегменте «мучные изделия» в категории песочные пироги на украинском рынке выявила, что рассматриваемая продукция более конкурентоспособна, чем аналогичный товар компании «Черемушки» и менее конкурентоспособна, чем аналогичные товары компаний «Роменский кондитерский комбинат» и «Хлебпром».

Для повышения конкурентоспособности продукции Tumaris необходимо увеличить ассортимент в данном сегменте и провести рекламную кампанию для усиления репутации и своего имиджа как украинского производителя, чтобы повысить показатели этих критериев, по меньшей мере, до уровня «РКК» и «Хлебпром».

Компания Tumaris занимает довольно сильную конкурентную позицию по конкурентоспособности продукции, экспортируемой на российский рынок кондитерских изделий, и имеет все шансы обойти конкурентов на нем.

Бабіч І.Є., ст. викладач , Харків, НТУ «ХП»

ДО ПИТАННЯ ПРО ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах загострення конкурентної боротьби на всіх ринках для забезпечення ефективної діяльності підприємств актуальним є створення комплексної системи управління фінансовими результатами.

Призначення управління фінансовими результатами - своєчасно виявляти і усувати недоліки в розвитку суб'єкта господарювання, знаходити резерви для поліпшення фінансового стану підприємства та забезпечення фінансової стійкості його діяльності.

Основна мета Управління фінансовими результатами або Управління ефективністю бізнесу (Corporate Performance Management - CPM), як його ще називають, полягає в тому, щоб допомогти підприємствам максимізувати продуктивність з точки зору виручки і операційного прибутку, а також підвищити цінність для акціонерів, зв'язавши стратегію з планами і виконанням за допомогою ключових процесів досягнення мети, таких як розробка, моделювання, планування, прогнозування, чітке управління і фінансова звітність. Доцільно доповнити плануванням з низового рівня, в міру необхідності.

За даними дослідження, проведеного журналом Economist Intelligence Unit, існує чіткий зв'язок між поліпшенням фінансових показників і використанням аналітичної інформації на основі моделей.

Важливо, це усуває складність, але додає деталізацію фінансових процесів, таким чином підвищуючи ефективність управління фінансовими результатами для прийняття адекватних повсякденних операційних рішень.

Щоб перейти до планування на основі моделей, потрібний системний підхід. Це підхід до управління, який визначає ключові бізнес-фактори підприємства і створює серію бізнес-планів, які математично моделюють, як різні змінні впливають на механізми, найбільш необхідні для успіху підприємства.

Сучасні інструменти CPM призначені для спрощення фінансових операцій декількома способами, включаючи:

1. Перехід до більш динамічних методів планування, таких як ковзаючі прогнози для більш точного прогнозування доходів і витрат при виникненні коливань, спрощення процесу планування, відхід від річних бюджетних циклів.

2. Покращення прогнозування майбутніх результатів завдяки плануванню на основі сценаріїв і докладного моделювання «що якщо» для підтримки гнучкого плану, який можна швидко змінити, щоб отримати уявлення про

виникаючі проблеми і зробити можливими стратегії пом'якшення наслідків.

3. Повна інтеграція і консолідація процесів оперативного, фінансового стратегічного планування зі звітністю.

4. Впровадження рішень CRM, заснованих на «хмарних технологіях», які усувають складність управління локальними платформами, а також забезпечують п'ятикратну можливість поновлення фінансових показників в режимі реального часу.

На думку Aberdeen Group, згідно з проведеними дослідженнями, це може поліпшити бюджетні цикли на 7% і забезпечити більш високу ступінь підзвітності.

Перехід до практики, заснованої на data-driven, (керованих даних), відкриває великі можливості, для переходу до більш гнучкого прогнозування на основі моделей, де продуктивність планується на основі змін в найбільш важливих змінних, що впливають на бізнес. По суті, це призводить до більш простого процесу управління, який може бути досить гнучким і більш доступним для швидкого оновлення по мірі розвитку бізнесу і операційного середовища, щоб використовувати ці стратегічні компоненти для впливу на «управління підприємством».

Барахта Д.В., магістр НТУ «ХП», Харків

ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Особливого значення набуває своєчасна і об'єктивна оцінка фінансового полягання підприємств при виникненні різноманітних форм власності, оскільки ні єдиний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку фірми, які можна знайти тільки на підставі своєчасного і об'єктивного аналізу фінансового полягання