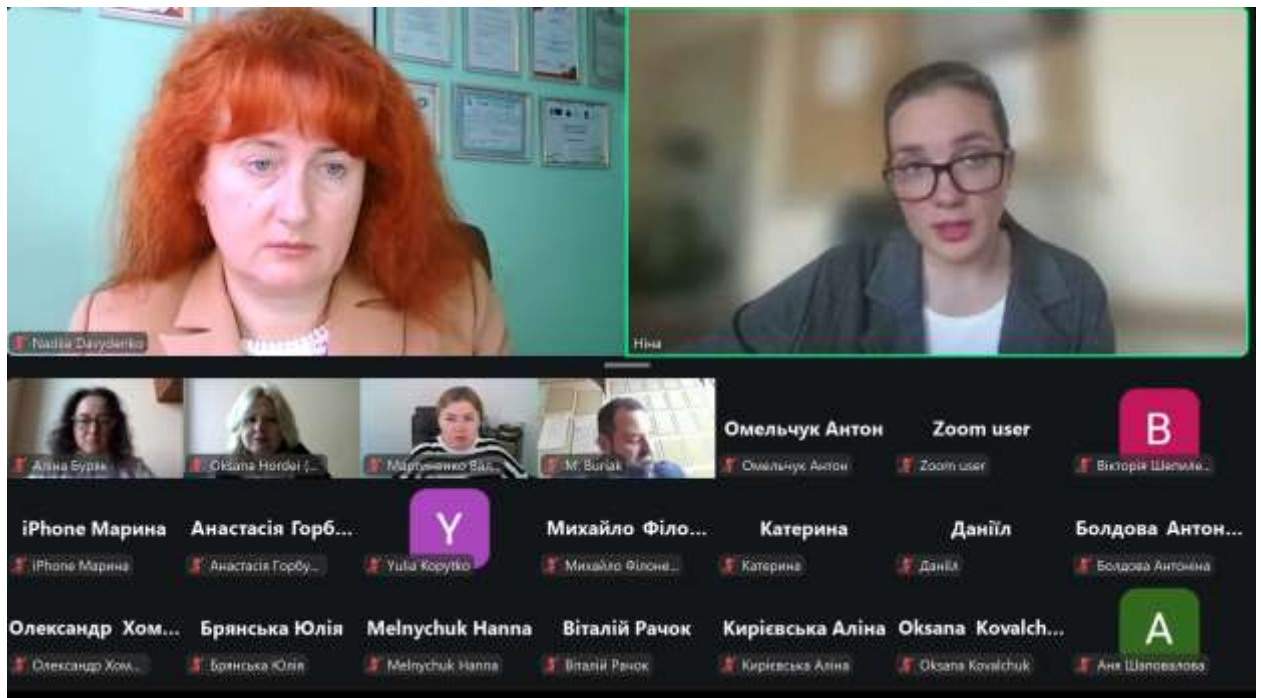


СТРАТЕГІЧНЕ ТА ОПЕРАЦІЙНЕ ПЛАНУВАННЯ З ПОГЛЯДУ ПРАКТИКА

03 листопада 2025 року відбулась гостьова лекція на тему «Стратегічне та операційне планування» від керівника відділу комерційної аналітики ТОВ «Агросем» **Берлізева Ніна Сергіївна**.

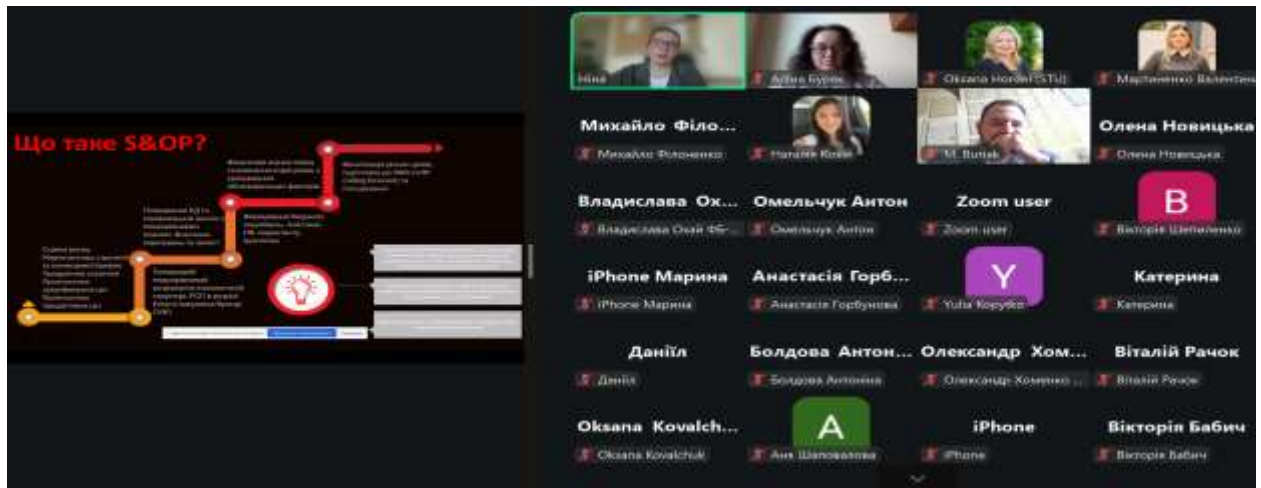


Слухачами були здобувачі вищої освіти Державного податкового університету факультету Фінансів та цифрових технологій рівня Бакалавр, Магістр та PhD спеціальності D2 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок».

З вітальним словом виступила декан факультету Фінансів та цифрових технологій д.е.н., професор **Давиденко Надія Миколаївна**.



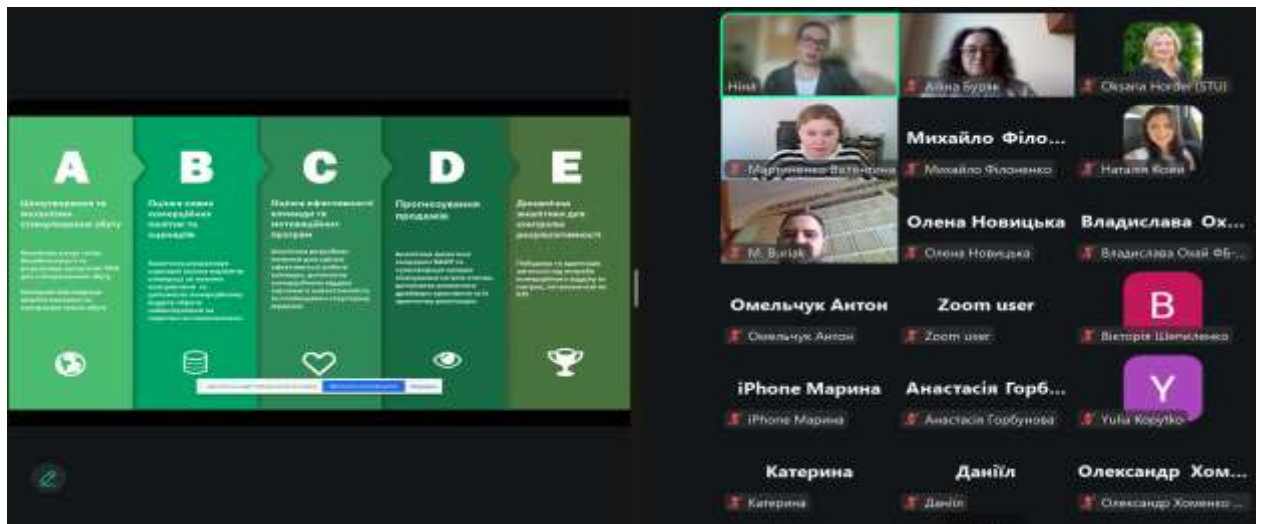
Під час спілкування лектором була розкрита важливість професійної роботи аналітика щодо стратегічного і операційного планування бізнесової діяльності підприємств реального сектору економіки. Аналітика – це процес збору, обробки та інтерпретації даних для прийняття управлінських рішень. Робота аналітика необхідна при оптимізації витрат, прогнозування доходів і ризиків, планування ресурсів, підтримки процесу прийняття оперативних та стратегічних рішень, підвищення загальної ефективності бізнесу.



S&OP (Sales & Operations Planning): серце аналітики у ланцюгу постачання — процес синхронізації попиту, пропозиції та фінансів. Мета його - створити єдиний, узгоджений план продажів, виробництва і фінансів. Основними етапами процесу являються: збір даних, прогнозування попиту, планування пропозиції, балансування плану, затвердження на виконавчому рівні. І кожен із цих етапів супроводжується роботою аналітика.

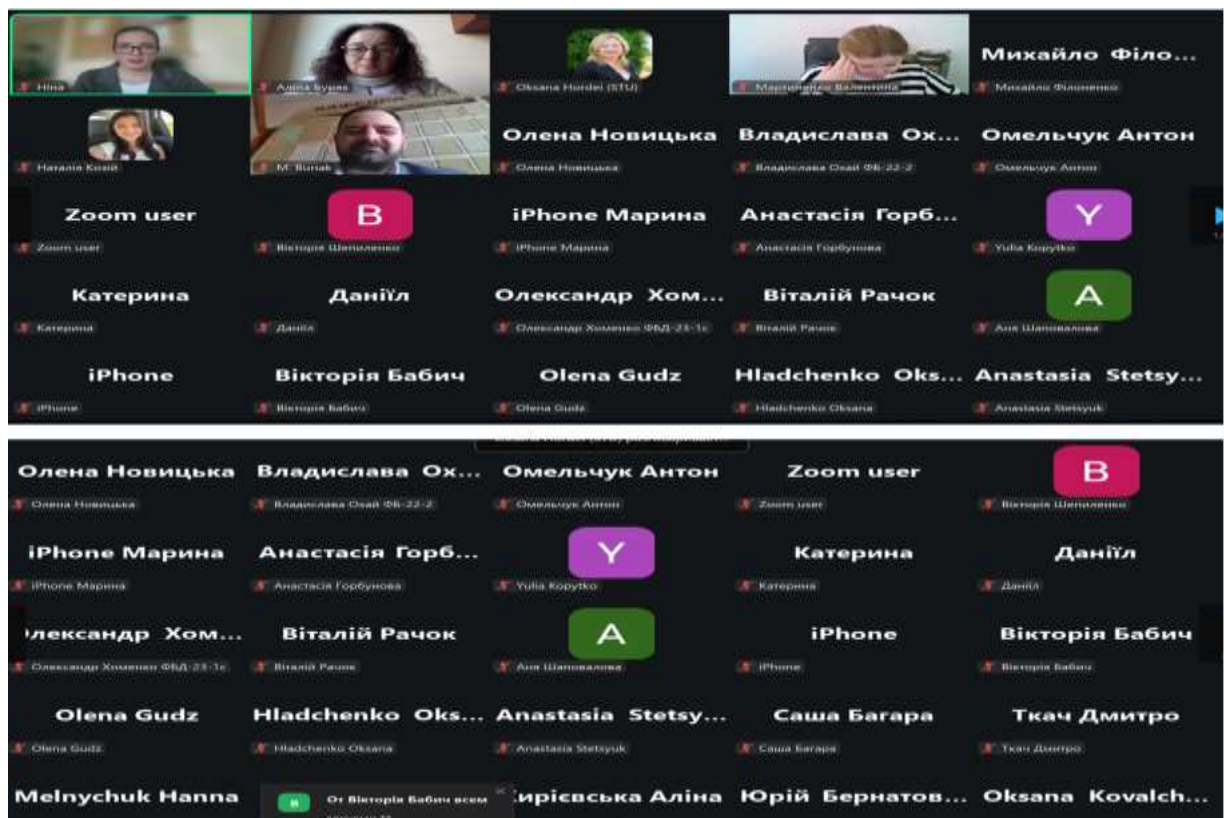


Ціноутворення та механізми стимулювання збуту - аналітика рахує точку беззбитковості та розраховує допустимі ТМА для стимулювання збуту, комерція впроваджує акційні механіки та контролює темпи збуту. Оцінка нових комерційних політик та сценаріїв - аналітика розраховує сценарні оцінки варіантів співпраці за новими контрактами та допомагає комерційному відділу обрати найвигідніший варіант на перетині хочемо/можемо. Оцінка ефективності команди та мотиваційних програм - аналітика розробляє метрики для оцінки ефективності роботи команди, допомагає комерційному відділу оцінювати навантаженість та поліпшувати структурну ієрархію.



Прогнозування продажів - аналітика являється холдером S&OP та супроводжує процес планування на всіх етапах, допомагає визначити драйвери зростання та їх практичну реалізацію. Динамічна аналітика призначена для контролю результативності - побудова та адаптація звітності під потреби комерційного відділу та метрик, які визначені як KPI.

Студентська молодь активно долучилась професійної дискусії – уважно слухали, ставили запитання, демонструючи жвавий інтерес до теми. Щиро дякуємо **Ніні Сергіївні** за цікаву, змістовну лекцію та корисні поради.



Низький уклін Збройним Силам України за можливість здійснення освітнього процесу, проведення зустрічей із фінансистами-практиками!