

РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Суконна Н.Г.

*Науковий керівник: Догадайло Я.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сучасні вітчизняні підприємства знаходяться в складному стані, це потребує пошуку нових підходів до управління замість існуючого (дієвий). Досвід діяльності успішних підприємств в умовах ринку свідчить, що досягти успіх можна реалізуючи гнучку систему управління результатами, яка б адекватно реагувала на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Цей підхід спрямований на управління полем результатів і є результативним.

Його переваги представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Результативний та дієвий підхід до управління підприємством*

Порівняльна ознака	Підхід до управління підприємством	
	Результативний	Дієвий
1	2	3
Усвідомленість системи управління	Усвідомлена система управління, що полягає в визначенні результатів, оперативному управлінні і контролі за ними	Неусвідомлена система управління, яка спрямована на отримання результатів
Масштаб охоплення середовищ	Врахування при управлінні особливостей як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства	Концентрація активності лише на внутрішньому середовищі підприємства
Характер вирішення проблем, що виникають	Передбачення імовірності виникнення проблем, шляхом підбору альтернативних рішень	Вирішення проблем по мірі їх виникнення, шляхом управління кризовою ситуацією
Характер використання ресурсів	Оптимальне використання ресурсів	Збереження ресурсів
Пріоритетність економічного критерія	Орієнтація на підвищення прибутку	Орієнтація на зниження собівартості
Характер планування	Здійснення стратегічного планування	Здійснення довгострокового планування
Наявність стимулів для досягнення необхідних результатів	Використання як основи оперативного управління усвідомленого стимулювання на досягнення запланованих результатів	Відсутність в оперативному управлінні усвідомленого наміру пов'язати планування з очікуваними результатами
Наявність проміжного контролю	Здійснення постійного проміжного контролю	Відношення до результатів як до величини, що виникла автоматично шляхом виконання роботи підлеглими

1	2	3
Узгодженість планів	Складання планів функціонування, розвитку і бюджету, орієнтованих на досягнення поставлених цілей	Обмеження планування бюджетними цілями без урахування взаємозв'язку між задачами груп та окремих працівників
Наявність творчого підходу	Намагання досягти кращих результатів	Намагання виконати посадові обов'язки відповідно інструкціям
Критерій оцінки	Оцінка кінцевих результатів	Контроль витрат
Об'єкт контролю	Економічна результативність	Економічна ефективність

* - сформовано автором, базуючись на матеріалах [1-10]

Основним методом регулювання діяльності підприємств у ринковій економіці є ринкове саморегулювання, основним чинником якого є конкуренція. Тому саме результативний підхід до управління підприємством є передумовою досягнення його успіху в умовах конкуренції.

Реалізація результативного підходу до управління є складною науковою проблемою, вирішення якої зв'язане зі здійсненням усвідомленого, гнучкого керування полем результатів, адекватного станам як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ підприємства. Цілі підприємства в основному поділяють на дві групи: оперативні і стратегічні, тому і реалізацію результативного підходу до управління необхідно здійснювати на двох рівнях на стратегічному і оперативному, між якими існує тісний взаємозв'язок, що носить фундаментальний характер. При стратегічній постановці питання завжди домінує питання оперативної здійсненності і навпаки – оперативні завдання прибутковості можуть бути не досягнутими при зневазі стратегічної постановки питання. Але в більшості існуючих розробок розглядається лише стратегічний рівень реалізації результативного підходу до управління підприємством, не згадуючи при цьому оперативний рівень, що є недостатньо коректним. Тобто залишаються недостатньо опрацьованими теоретичні та методичні основи реалізації результативного підходу на оперативному рівні, що ураховують його взаємозв'язок зі стратегічним рівнем. Саме це є напрямком подальших досліджень автора тез доповідей.

Література:

1. Рибак О.В. Формування механізму контролінгу в управлінні результативною діяльністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Хмельн. нац. ун-т. Хмельницький, 2014. 248 с.
2. Олексюк О.І. Результативність діяльності підприємства: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук: 08.00.04. К., 2009. 36 с.
3. Поліщук Н.В. Науково-методологічні засади результативності функціонування сучасних економічних систем: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук : 08.00.03. Вінниця, 2011. 36 с.
4. Тищенко А.Н., Кизим НА., Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография. Х.: ИНЖЕК, 2005. 144 с.
5. Armstrong M. Performance management: key strategies and practical guidelines: 3rd ed. Philadelphia: Thomson-Shore, Inc, 2006. 216 p.

6. Drucker P.F. The effective executive. The definitive guide to getting the right things done. New York: HarperCollins Publishers, 2006. 178 p.
7. Cokins G. Performance management: finding the missing pieces (to close the intelligence gap). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2004. 305 p.
8. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. М.А. Майорова и др. М.: Вильямс, 2006. 672 с.
9. Питерс Т.Дж., Уотерман Р. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки. Пер. с англ. В. Кулебы, О. Пелявского. М.: Альпина Паблишер, 2018. 524 с.
10. Axson D.A. Best practices in planning and performance management: Radically rethinking management for a volatile world: third edition. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2010. 299 p.

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В АНАЛІЗІ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Супрун М.С.

*Науковий керівник: Прокопенко М.В., старший викладач
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Ринок – це місце, де в сучасній економічній системі здійснюються усі господарські операції. Високі комерційні ризики, регулювання ринкових процесів на різних рівнях управління – усе це вимагає організації постійних і глибоких статистичних досліджень ринкового механізму.

Статистика дозволяє відбити стан ринку, охарактеризувати його структуру і динаміку, оцінити його коливання, виявити комплекс ринкових чинників та побудувати прогнози його подальшого розвитку.

Предмет статистики ринку – масові ринкові явища і процеси, що піддаються кількісній оцінці.

Завданнями статистичного вивчення ринку є визначення збалансованості товарної і грошової маси, вивчення попиту і пропозиції та їх співвідношення, характеристика ціноутворення, управління асортиментом і якістю товарів і послуг, аналіз ресурсів і їх використання, розрахунок ефективності збутової програми і програми просування, виявлення і аналіз соціально-економічних результатів і результативності функціонування [1].

Статистика ринку задовольняє інформаційно-аналітичні потреби державних структур, які ставлять цілі прямого або непрямого регулювання ринку, контроль за параметрами його розвитку, розробку і проведення в життя соціально-економічної політики. Вона забезпечує методологічні і аналітичні потреби служб маркетингу і маркетингового дослідження, які дають рекомендації менеджменту для ухвалення оптимальних управлінських рішень. Крім того, статистика ринку товарів і послуг сприяє подальшому розвитку і вдосконаленню економічної теорії, тому що вона виявляє нові закономірності і тенденції, підтверджуючи або заперечуючи висунені гіпотези і положення. Нарешті, статистика ринку грає роль інформатора громадськості про характер