

Міністерство освіти і науки України
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка
Кафедра математики та економіки

«До захисту допускаю»

Завідувач кафедри математики та економіки

_____ Тарас ВІЙЧУК

«__» _____ 2024р.

Економічні методи управління та їх використання
для підвищення ефективності підприємства

Спеціальність 073 Менеджмент

Магістерська робота
на здобуття кваліфікації – магістр менеджменту за спеціалізацією
«Менеджмент інноваційної діяльності»

Автор роботи – Приходченко Андрій

(підпис)

Науковий керівник – Солтисік Оксана
Кандидат економічних наук

(підпис)

Дрогобич, 2024

Захист магістерської роботи

Тема: Економічні методи управління та їх використання для підвищення ефективності підприємства
(тема роботи)

Оцінка за стобальною шкалою: _____

Оцінка за національною чотирибальною шкалою: _____

Коротка мотивація оцінки захисту:

[illegible]

Голова ЕК

Дата підпис прізвище, ім'я

Секретар ЕК

Підпис прізвище, ім'я

АНОТАЦІЯ

Приходченко А. Економічні методи управління та їх використання для підвищення ефективності підприємства – Рукопис.

Робота присвячена дослідженню теоретичних та прикладних аспектів економічного управління підприємством з метою підвищення ефективності його діяльності. У магістерському дослідженні проаналізовано теоретичні аспекти економічних методів управління, проведено аналіз фінансово-економічних показників підприємства, обґрунтовано підходи до вдосконалення економічних методів управління, розроблено рекомендації для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження – процес управління економічною діяльністю підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища.

Предметом дослідження – економічні методи управління, їх практичне застосування та вплив на ефективність функціонування підприємства.

Наукова цінність роботи полягає у розробці економічно обґрунтованих інструментів і методик, які сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства за рахунок удосконалення управлінських процесів. Використання цих методів дає змогу підприємству приймати обґрунтовані рішення щодо ресурсів, витрат та інвестицій, а також забезпечує сталий розвиток у конкурентному середовищі. Практична цінність дослідження орієнтована на впровадження сучасних економічних методів управління, які можна адаптувати для інших підприємств, підвищуючи їх ефективність та стійкість до змін зовнішнього середовища.

Ключові слова: економічні методи управління, ефективність діяльності підприємства, планування, прогнозування, оптимізація витрат, мотивація персоналу, інноваційний менеджмент, стратегічне управління, інтеграційний підхід, фінансовий аналіз, цінова політика, економічна стабільність, автоматизація бізнес-процесів, управління витратами, інвестиційна діяльність.

ANNOTATION

Prykhodchenko A. Economic management methods and their use to increase the efficiency of the enterprise – Manuscript.

The work is devoted to the study of theoretical and applied aspects of economic management of the enterprise in order to increase the efficiency of its activities. The master's research analyzed the theoretical aspects of economic management methods, analyzed the financial and economic indicators of the enterprise, substantiated approaches to improving economic management methods, developed recommendations for increasing the efficiency of the enterprise.

The object of the study is the process of managing the economic activities of an enterprise in a competitive market environment.

The subject of the study is economic management methods, their practical application and impact on the efficiency of the enterprise.

The scientific value of the work lies in the development of economically sound tools and methods that contribute to increasing the efficiency of the enterprise by improving management processes. The use of these methods allows the enterprise to make informed decisions regarding resources, costs and investments, and also ensures sustainable development in a competitive environment. The practical value of the study is focused on the implementation of modern economic management methods that can be adapted for other enterprises, increasing their efficiency and resistance to changes in the external environment.

Keywords: economic management methods, enterprise efficiency, planning, forecasting, cost optimization, personnel motivation, innovative management, strategic management, integration approach, financial analysis, pricing policy, economic stability, business process automation, cost management, investment activity.

Зміст

Вступ	6
Розділ 1. Теоретичні основи економічних методів управління підприємством	10
1.1. Сутність та класифікація економічних методів управління підприємством	10
1.2. Роль економічних методів у підвищенні ефективності діяльності підприємства	15
1.3. Порівняльний аналіз сучасних підходів до використання економічних методів управління	20
Розділ 2. Аналіз економічних методів управління на прикладі підприємства "Неском"	26
2.1. Оцінка фінансово-економічних показників діяльності підприємства.	26
2.2. Аналіз використання економічних методів управління на підприємстві	31
2.3. Виявлення проблем та перспектив розвитку економічного управління	36
Розділ 3. Удосконалення економічних методів управління для підвищення ефективності підприємства	43
3.1. Розробка заходів для оптимізації витрат на основі сучасних економічних методів	43
3.2. Впровадження ефективної системи мотивації персоналу	48
3.3. Формування оптимальної цінової політики підприємства	53
Висновки	56
Список використаних джерел	59

Вступ

Актуальність теми. В сучасних умовах динамічного розвитку економіки підприємства стикаються з необхідністю постійного вдосконалення підходів до управління. Успішне функціонування підприємства залежить від його здатності адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах, що висуває високі вимоги до використання економічних методів управління. Ці методи спрямовані на забезпечення збалансованого розвитку підприємства, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності.

Реалізація стратегічних і тактичних цілей потребує системного підходу до організації управлінської діяльності, який базується на обґрунтованих економічних рішеннях. Використання економічних методів управління дозволяє підприємствам оптимізувати витрати, забезпечувати раціональний розподіл ресурсів та стимулювати продуктивність персоналу.

Актуальність теми магістерської роботи зумовлена необхідністю пошуку нових інструментів і механізмів управління, які дозволяють підвищити ефективність діяльності підприємства, особливо в умовах посилення конкуренції та невизначеності ринкового середовища. Сучасні економічні методи управління не лише забезпечують сталий розвиток, але й сприяють впровадженню інновацій, що є ключовим фактором успішного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

Вивчення економічних методів управління та їх впливу на ефективність підприємств є актуальною темою, якою займалися як українські, так і зарубіжні вчені. Їхні роботи спрямовані на розробку теоретичних основ та практичних рекомендацій для вдосконалення управління економічними процесами. Іванова О. Є. – досліджує питання управління підприємствами в умовах ринкових змін, зокрема акцентує увагу на оптимізації економічних методів управління для підвищення конкурентоспроможності, Кузьмін О. Є. – спеціалізується на питаннях стратегічного планування та вдосконалення систем управління на підприємствах, зокрема, у сфері інноваційного розвитку, Лисак Б. І. – проводить дослідження у сфері управління витратами, мотивації персоналу та підвищення

ефективності використання ресурсів, Амоша О. І. – вивчає розвиток промислових підприємств, економічні важелі їх ефективного функціонування та інноваційні аспекти управління. Щодо зарубіжних вчених Генрі Мінцберг (Henry Mintzberg) – один із провідних фахівців у галузі стратегічного менеджменту, відомий своїми роботами про школи стратегічного мислення та інтеграцію економічних методів у стратегічне управління, Майкл Портер (Michael Porter) – досліджує конкурентні стратегії підприємств, зокрема, моделі формування конкурентних переваг і стратегічного управління. Його "П'ять сил Портера" є ключовим інструментом для аналізу галузевого середовища. Пітер Друкер (Peter Drucker) – вивчав економічні аспекти управління організаціями, акцентуючи увагу на ефективності, інноваціях та стратегічному плануванні. Річард Румельт (Richard Rumelt) – спеціалізується на розробці стратегій для вдосконалення управління підприємствами та розглядає економічні методи в рамках ресурсного підходу. Роберт Каплан і Девід Нортон (Robert Kaplan & David Norton) – автори концепції збалансованої системи показників (Balanced Scorecard), яка допомагає ефективно інтегрувати економічні методи у стратегічне управління.

Українські вчені зосереджуються переважно на адаптації економічних методів до особливостей локального ринку та трансформації економіки, тоді як зарубіжні дослідники роблять акцент на розробці універсальних концепцій управління, що застосовуються у глобальних масштабах.

Їхні напрацювання створюють міцну теоретичну основу та забезпечують підприємства практичними інструментами для ефективного управління в умовах ринкових змін.

Мета даного дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні економічних методів управління та їх практичному застосуванні для підвищення ефективності діяльності підприємства. Відповідно до мети магістерської роботи основними завданнями дослідження є:

- проаналізувати теоретичні аспекти економічних методів управління;
- провести аналіз фінансово-економічних показників підприємства;

- обґрунтувати підходи до вдосконалення економічних методів управління;
- розробити рекомендації для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виконання цих завдань дозволить комплексно розглянути питання використання економічних методів управління та запропонувати ефективні шляхи їх реалізації у практичній діяльності підприємств.

У рамках дослідження передбачено вивчення сучасних підходів до організації управлінських процесів, аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на економічну діяльність підприємства, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення управлінських механізмів.

Обраний напрямок дослідження має не лише теоретичну, але й значну практичну цінність, оскільки результати роботи можуть бути використані для вдосконалення системи управління як на окремих підприємствах, так і в галузі в цілому.

Об'єкт дослідження – процес управління економічною діяльністю підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища.

Предмет дослідження – економічні методи управління, їх практичне застосування та вплив на ефективність функціонування підприємства.

Методи дослідження. У процесі виконання дослідження використано широкий спектр наукових методів, які забезпечують комплексний підхід до аналізу та вирішення поставлених завдань, а саме аналіз і синтез, порівняльний аналіз, факторний аналіз, методи стратегічного аналізу, соціологічні методи, методи візуалізації даних. Застосування цих методів забезпечує наукову обґрунтованість висновків і рекомендацій, дозволяючи досягти мети дослідження та вирішити поставлені завдання.

Інформаційною основою даного дослідження є наукові праці, аналітичні звіти, нормативно-правові акти, внутрішня документація підприємств, а також статистичні та фінансові дані.

Наукова цінність роботи полягає у розробці економічно обґрунтованих інструментів і методик, які сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства за рахунок удосконалення управлінських процесів. Використання цих методів дає змогу підприємству приймати обґрунтовані рішення щодо ресурсів, витрат та інвестицій, а також забезпечує сталий розвиток у конкурентному середовищі.

Практична цінність дослідження орієнтована на впровадження сучасних економічних методів управління, які можна адаптувати для інших підприємств, підвищуючи їх ефективність та стійкість до змін зовнішнього середовища.

Результати даного дослідження були апробовані на Всеукраїнській науковій конференції «Актуальні питання сучасної економіки», яка проходила 14 листопада 2024 року в місті Умань.

Розділ 1. Теоретичні основи економічних методів управління підприємством

1.1. Сутність та класифікація економічних методів управління підприємством

Економічні методи управління є одними з найважливіших інструментів в системі менеджменту підприємства, що дозволяють ефективно впливати на його діяльність шляхом використання фінансових і матеріальних стимулів. Основна мета цих методів - забезпечення раціонального використання ресурсів, максимізація прибутку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Економічні методи управління - це сукупність засобів впливу на діяльність підприємства через систему економічних показників, таких як прибуток, рентабельність, собівартість, ціни, заробітна плата тощо. Їх використання ґрунтується на об'єктивних економічних законах, зокрема законах попиту і пропозиції, ефективності, вартості та конкуренції [3].

Особливістю економічних методів є їх орієнтація на мотивацію як керівників, так і працівників через матеріальну і фінансову зацікавленість у досягненні поставлених цілей. Економічні методи спрямовані не на адміністративний примус, а на створення умов, за яких досягнення високих економічних результатів стає вигідним і для підприємства, і для його співробітників.

Економічні методи стимулюють працівників і підприємство загалом до ефективної роботи шляхом задоволення їхніх економічних потреб та інтересів. Вони враховують матеріальну зацікавленість працівників за досягнення результатів (наприклад, через заробітну плату, премії, бонуси).

Ці методи враховують дію ринкових законів, таких як закон попиту та пропозиції, закон вартості, конкуренція. Завдяки цьому забезпечується ефективне розміщення ресурсів, формування ціни, а також фінансовий баланс між доходами і витратами [1].

Для прийняття рішень на основі економічних методів лежить аналіз фінансових показників, таких як витрати, витрати, орендність, продуктивність праці, вартість ресурсів тощо. Це дозволяє здійснювати раціональне планування та приймати обґрунтовані рішення.

Економічні методи формують мотив до досягнення високих показників. Наприклад, чим більший прибуток підприємства, тим більше коштів воно може спрямувати на винагороду своїх працівників, інвестувати в розвиток або модернізацію виробництва. В умовах швидкозмінного ринкового середовища економічні методи дозволяють адаптуватися до змін за рахунок оперативного коригування планів, фінансових стратегій або ресурсів [11].

Таблиця 1.1.

Основні функції економічних методів управління

Планування	Визначення цілей та задач підприємства, розробка стратегій та планів для досягнення бажаних результатів.
Організація	Забезпечення інших ресурсів (матеріальних, людських, фінансових) та інсталюваної структури управління.
Мотивація	Формування стимулів для працівників, щоб забезпечити їх ефективну діяльність та досягнення цілей підприємства.
Контроль	Оцінка результатів діяльності підприємства, відхилення від плану та коригування дій для досягнення цілей.
Регулювання	Внесення змін у діяльність підприємства, коригування планів і рішень для забезпечення досягнення намічених результатів.
Аналіз	Оцінка економічної ситуації на підприємстві, аналіз фінансових і управлінських результатів для прийняття обґрунтованих рішень.
Управління ризиками	Виявлення можливих ризиків, оцінка їх впливу на діяльність підприємства та розробка заходів для зменшення цих ризиків.
Інноваційний менеджмент	Впровадження нових технологій та інновацій, адаптація підприємства до змінених умов зовнішнього середовища.

Економічні методи управління класифікують за кількома критеріями, а саме за напрямом впливу, за об'єктом впливу, за рівнем застосування.

За напрямом впливу розрізняють чотири види методів, розглянемо їх детальніше. Фінансові методи економічного управління - це набір управлінських інструментів, які використовують для забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів підприємства. Вони орієнтовані на досягнення фінансової стабільності, оптимізацію грошових потоків та підтримку платоспроможності

підприємства. Основні фінансові методи це бюджетування, фінансовий аналіз, кредитування, управління грошовими потоками, оцінка інвестиційних проектів [1].

Методи управління витратами зосереджуються на контролі та зниженні витрат підприємства з метою підвищення його ефективності та рентабельності. Вони допомагають оптимізувати використання ресурсів і зменшити непотрібні витрати без шкоди для якості продукції чи послуг. До основних методів управління витратами відносяться метод стандартних витрат, метод варіативних витрат, метод бюджетування за витратами, метод на основі діяльності (Activity-Based Costing, ABC), метод економії на масштабах, аутсорсинг, метод контролю витрат (cost control)

Інвестиційні методи орієнтовані на ефективне управління капіталовкладеннями з отримання доходу в майбутньому. Вони допомагають підприємствам оцінити прибутковість і ризики від потенційних інвестиційних проектів, вибрати найбільш вигідні варіанти та прийняти обґрунтовані рішення щодо інвестицій. Основні інвестиційні методи це метод чистої сучасної вартості (NPV), метод внутрішньої норми прибутковості (IRR), метод періоду окупності (Payback Period), метод рентабельності інвестицій (Profitability Index, PI), метод сценаріїв і чутливості, метод оцінки інвестицій за допомогою моделей фінансових потоків (Discounted Cash Flow, DCF), методи впливу на трудові ресурси, методи управління матеріальними ресурсами, методи управління фінансовими ресурсами, стратегічні, тактичні, операційні [24].

До переваг економічних методів управління можна віднести ефективне використання ресурсів, мотивація до досягнення результатів, об'єктивність прийняття рішень, гнучкість, комплексний підхід, прозорість і контроль, підвищення конкурентоспроможності, забезпечення довгострокової стабільності.

Недоліками економічних методів управління є залежність від зовнішнього середовища, складність реалізації, можливість конфліктів, недостатній акцент на соціальних аспектах, ризик короткострокової орієнтації, висока залежність від точності даних, ризик втрати творчого підходу, високі витрати на впровадження.

Економічні методи управління мають значні переваги, особливо в умовах ринкової економіки, оскільки дозволяють підприємствам ефективно розподіляти ресурси, підвищувати прибутковість і зберігати фінансову стійкість. Однак для їх успішного застосування важливо враховувати зовнішні та внутрішні обмеження, залучати кваліфікований персонал і комбінувати їх із соціальними та адміністративними методами управління. Такий комплексний підхід дозволяє мінімізувати недоліки економічних методів і досягати оптимальних результатів [2].

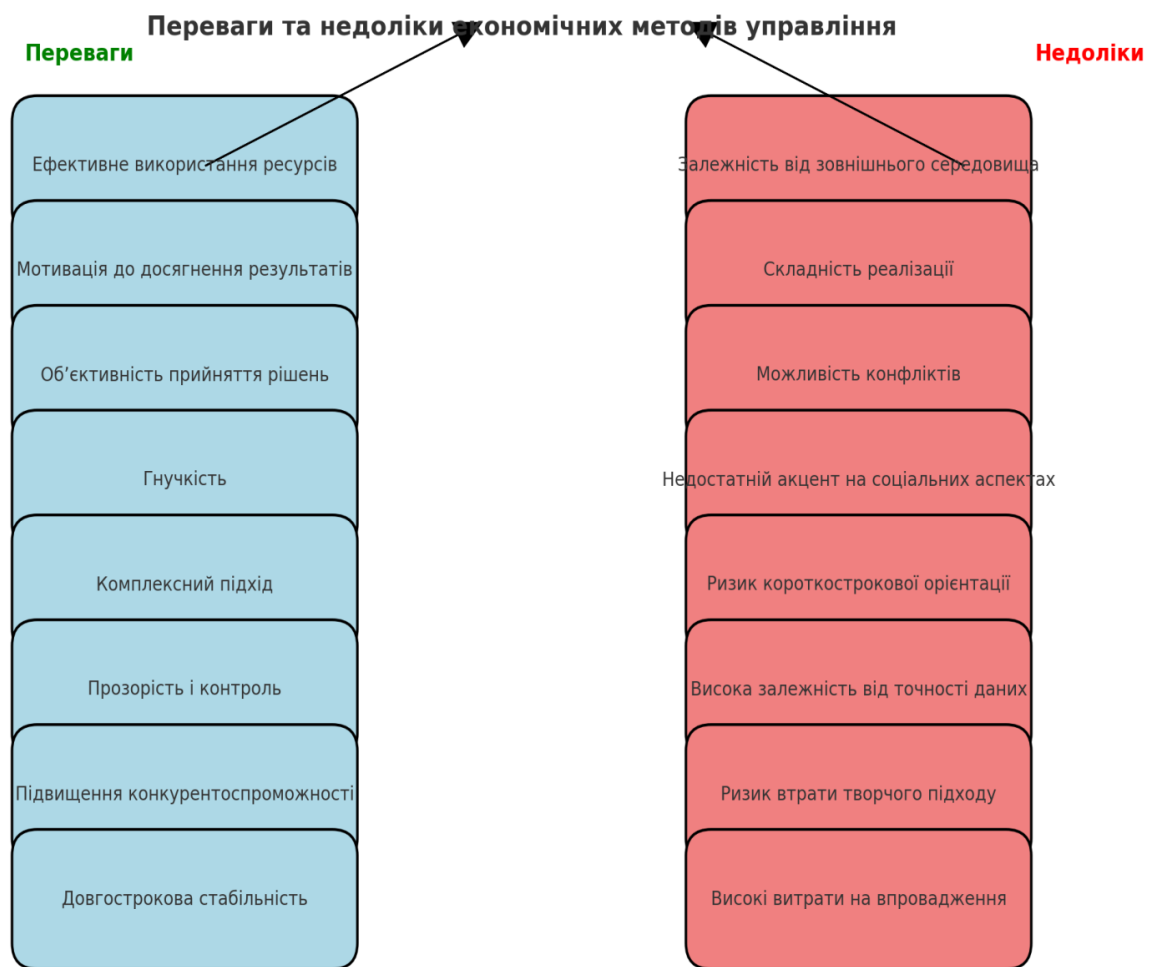


Рис. 1.1. Переваги та недоліки економічних методів управління

За способом реалізації економічні методи поділяють на прямі, які передбачають використання конкретних економічних важелів, таких як зарплата, премії, знижки тощо та непрямі, ті вплив яких через створення сприятливих умов,

наприклад, зниження податкового навантаження або розвиток корпоративної культури.

Економічні методи не діють ізольовано, а є частиною загальної системи управління підприємством. Їх ефективне застосування вимагає координації з адміністративними методами (регламентами, наказами) та соціально-психологічними інструментами (створенням сприятливого клімату в колективі).

Економічні методи управління є ключовими в умовах зростаючої конкуренції та глобалізації. Вони дозволяють підприємству адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, використовувати інноваційні технології для підвищення ефективності та забезпечувати стабільність і зростання у довгостроковій перспективі .

Таким чином, економічні методи управління - це фундаментальний інструмент, який забезпечує ефективність діяльності підприємства, його стійкість та конкурентоспроможність на ринку [28].

1.2. Роль економічних методів у підвищенні ефективності діяльності підприємства

Економічні методи управління відіграють ключову роль у забезпеченні ефективного функціонування підприємства, оскільки дозволяють раціонально використовувати наявні ресурси, досягати стратегічних цілей та підвищувати конкурентоспроможність. Їх основною метою є створення економічних стимулів для досягнення високих результатів у діяльності підприємства за умов мінімізації витрат і максимально ефективного використання ресурсів.

Сутність ролі економічних методів:

- Раціональне використання ресурсів
 - Економічні методи базуються на принципах оптимізації витрат, що дозволяє підприємству скорочувати витрати та підвищувати рентабельність. Використання таких інструментів, як бюджетування, фінансовий аналіз та управління витратами, забезпечує ефективну роботу навіть за умов обмежених ресурсів.
- Підвищення продуктивності праці
 - За допомогою матеріальних стимулів, таких як премії, бонуси та участь у прибутку, економічні методи сприяють підвищенню мотивації працівників. Це, у свою чергу, позитивно впливає на їхню продуктивність і якість виконання завдань.
- Підтримка фінансової стабільності
 - Економічні методи, зокрема управління доходами та витратами, дозволяють підприємству забезпечувати фінансову стабільність. Вони допомагають уникати надмірного боргового навантаження, підтримувати ліквідність та формувати резерви для майбутніх інвестицій [36].
- Адаптація до ринкових умов
 - Ефективне використання економічних методів забезпечує гнучкість підприємства у реагуванні на зміни зовнішнього середовища. Наприклад, в умовах коливань попиту чи зміни ринкових цін підприємство може коригувати

свої стратегії ціноутворення, знижувати витрати або змінювати асортимент продукції.

- Залучення інвестицій

- За рахунок економічного обґрунтування інвестиційних проектів підприємство може залучати додаткові ресурси для модернізації обладнання, впровадження інновацій та розширення ринків збуту. Інвестиційні методи дозволяють оцінити доцільність проектів та їхню окупність, що знижує ризики.

Основними напрямками впливу економічних методів на ефективність діяльності підприємства є планування та прогнозування, оптимізація виробничих процесів, мотивація та залучення персоналу, покращення конкурентоспроможності.

Планування - це процес визначення цілей, завдань і шляхів їх досягнення шляхом формування конкретних планів діяльності підприємства. Основними етапами планування є визначення цілей і стратегій розвитку, аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища (SWOT-аналіз, PEST-аналіз), формування конкретних планів (виробничих, фінансових, маркетингових), розробка бюджетів і ресурсного забезпечення, контроль за виконанням планів і коригування [44].

Планування відіграє важливу роль у підвищенні ефективності, а саме воно дозволяє раціонально розподілити ресурси (фінансові, матеріальні, трудові), уникнути їх перевитрати та підвищити рентабельність, чітко організовувати роботу. Завдяки плануванню всі підрозділи підприємства працюють узгоджено, що мінімізує дублювання функцій і помилки. Плани забезпечують структурованість і допомагають зосередитися на пріоритетних завданнях. Планування дає змогу оцінити можливі сценарії розвитку ситуації та підготувати підприємство до змін у зовнішньому середовищі.

Прогнозування - це оцінка можливих сценаріїв розвитку підприємства чи зовнішнього середовища на основі аналізу поточних тенденцій та минулого досвіду. Прогнозування орієнтоване на визначення майбутніх змін і підготовку до них. Використовують наступні методи прогнозування:

- Експертні оцінки.
- Економіко-математичні моделі.
- Аналіз часових рядів.
- Імітаційне моделювання.

Прогнозування відіграє важливу роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства, а саме прогнозування допомагає виявляти потенційні загрози (наприклад, зміни в попиті чи валютних курсах) і розробляти заходи для їхнього нейтралізування, виявлення можливостей: Дозволяє підприємству визначити перспективні напрями розвитку, наприклад, інноваційні технології чи нові ринки. Завдяки прогнозуванню підприємство може оперативнo реагувати на зміни в ринковій ситуації, забезпечуючи свою конкурентоспроможність. Прогнозування дозволяє оцінити ефективність інвестицій у нові проєкти чи напрями діяльності.

Ефективність планування значно підвищується за умов використання якісного прогнозування. Прогнозування дозволяє сформувати реалістичну базу для планування, враховуючи зовнішні й внутрішні фактори [20].

Поєднання планування та прогнозування забезпечує стратегічний розвиток. Завдяки прогнозуванню підприємство розуміє, які тенденції впливатимуть на ринок у майбутньому, і на основі цього формує довгострокові плани. Оперативні прогнози дають змогу швидко адаптувати плани до змін у зовнішньому середовищі. Дані прогнозування дозволяють обґрунтовано визначати пріоритетні напрями діяльності. Прогнозування попиту дозволяє сформувати оптимальні плани виробництва, уникнути надвиробництва або дефіциту продукції.

Прогнозування грошових потоків допомагає планувати бюджети, уникати касових розривів і підтримувати ліквідність. За допомогою прогнозів ринку підприємство може оцінити перспективність інвестицій у нові напрямки діяльності. Планування та прогнозування є взаємодоповнюючими інструментами, які забезпечують системний підхід до управління підприємством. Завдяки їм підприємство не лише підвищує свою поточну ефективність, але й формує передумови для довгострокового розвитку та стійкості у конкурентному середовищі.

Оптимізація виробничих процесів – це цілеспрямоване вдосконалення всіх аспектів виробничої діяльності з метою зниження витрат, підвищення продуктивності, покращення якості продукції та раціонального використання ресурсів. Вона спрямована на забезпечення ефективного функціонування виробництва шляхом виявлення та усунення «вузьких місць», втрат і недоліків у технологічних процесах. Цілями оптимізації виробничих процесів є зниження витрат, підвищення продуктивності, покращення якості продукції, раціоналізація використання обладнання, підвищення гнучкості виробництва [45].

Основні підходи до оптимізації виробничих процесів:

- Автоматизація та цифровізація, тобто впровадження автоматизованих систем управління виробництвом (АСУП), роботизації процесів і використання цифрових технологій (наприклад, систем ERP і MES). Наприклад використання роботів на складальних лініях або систем управління виробництвом на основі штучного інтелекту.

- Lean Production (ощадливе виробництво) це філософія управління, спрямована на усунення всіх видів втрат (часу, матеріалів, енергії тощо). Наприклад Toyota Motor Corporation першою впровадила Lean Production, що стало еталоном для багатьох компаній.

- Управління якістю (TQM), тобто забезпечення постійного контролю якості на всіх етапах виробництва, починаючи з вибору постачальників і закінчуючи доставкою готової продукції споживачам. Наприклад впровадження системи стандартів ISO 9001.

- Бізнес-процес реінжиніринг (BPR) це повна перебудова виробничих процесів для досягнення радикального покращення продуктивності, якості та витрат. Наприклад: Перехід на нові технології або створення інноваційних виробничих моделей.

- Оптимізація ланцюгів постачання (Supply Chain Management) шляхом скорочення термінів постачання, зниження витрат на логістику, координація дій між усіма учасниками ланцюга постачання. Наприклад використання систем логістики Just-in-Time (JIT).

- Технічна модернізація наприклад: Замінювання застарілих верстатів на високотехнологічні установки з ЧПУ [24].

Мотивація та залучення персоналу за допомогою системи оплати праці та бонусних програм підприємство стимулює працівників до виконання поставлених завдань, підвищуючи ефективність їхньої роботи.

Покращення конкурентоспроможності з використанням економічних методів сприяють формуванню конкурентних переваг за рахунок зниження собівартості, впровадження інновацій, створення економічно обґрунтованої цінової політики та покращення якості продукції.

Економічні методи забезпечують фінансову підтримку інноваційних проєктів, що дозволяє підприємствам бути конкурентоспроможними в умовах швидких технологічних змін. В умовах економічної нестабільності методи економічного управління допомагають підприємствам оперативно коригувати свої витрати, залучати резерви та адаптуватися до нових умов. Використання економічних інструментів сприяє підготовці підприємства до виходу на міжнародні ринки шляхом оптимізації логістики, зниження витрат та управління валютними ризиками [11].

Отже, економічні методи управління виступають ключовим інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства. Їх впровадження дозволяє не лише забезпечити стабільність і рентабельність, але й адаптуватися до динамічних змін ринку, реалізувати інноваційні проєкти та забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Тому їхня роль у системі управління підприємством є визначальною.

1.3. Порівняльний аналіз сучасних підходів до використання економічних методів управління

Сучасні підходи до використання економічних методів управління базуються на поєднанні класичних теорій економіки з інноваційними інструментами, спрямованими на адаптацію підприємств до змінного середовища. Їх порівняльний аналіз дозволяє визначити найефективніші практики для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Основними підходами до економічного управління є традиційний, інноваційний та інтеграційний.

Традиційний підхід до економічного управління є одним із найдавніших методів організації господарської діяльності підприємств. Він базується на застосуванні класичних економічних інструментів, таких як бюджетування, контроль витрат, ціноутворення та матеріальне стимулювання. Цей підхід акцентує увагу на підтримці стабільності підприємства та досягненні короткострокових фінансових результатів.

Основними принципами традиційного підходу є жорсткий контроль витрат, метою, якого є мінімізація витрат за збереження або підвищення рентабельності підприємства, фінансова стабільність з орієнтацією на фінансову стійкість підприємства, короткострокова орієнтація з основним фокусом на досягненні швидких результатів, наприклад, прибутку за поточний звітний період, матеріальне стимулювання, яке базується на фінансових заохоченнях: преміях, підвищенні заробітної плати, бонусах за виконання плану [1].

Таблиця 1.1.

Дані про традиційний підхід до економічного управління

Характеристика	Традиційний підхід
Ціль управління	Досягнення стабільності та контрольованості процесів.
Основна концепція	Виконання функціональних завдань за фіксованими правилами та регламентами.
Підхід до планування	Переважно довгострокове планування з жорсткою фіксацією показників та відсутністю гнучкості.
Методи управління	Використання адміністративних і економічних методів (накази,

	штрафи, планові завдання).
Роль керівника	Контролер та організатор, фокус на виконанні встановлених планів і регламентів.
Організаційна структура	Жорстко ієрархічна, з чітким розподілом обов'язків і обмеженою взаємодією між рівнями управління.
Основні інструменти	Бюджетування, регламенти, розпорядження, статичні звіти.
Комунікації	Односторонні, з верхнього рівня вниз, з обмеженим зворотним зв'язком.
Підхід до інновацій	Обмежене використання інновацій, інколи вважається ризикованим або необов'язковим.
Ключові показники ефективності	Дотримання планових показників, економія ресурсів, виконання завдань у встановлений термін.
Переваги	- Стабільність роботи системи. - Простота контролю. - Зрозумілість регламентів і правил.
Недоліки	- Відсутність гнучкості. - Слабка адаптація до змін. - Повільне впровадження інновацій.
Типові галузі застосування	- Державні установи. - Підприємства з низькою конкуренцією. - Організації з традиційною культурою.

Інноваційний підхід до економічного управління базується на впровадженні сучасних технологій, методів і процесів, які дозволяють підприємству бути гнучким, адаптивним та конкурентоспроможним в умовах динамічного ринкового середовища. Цей підхід спрямований на створення нових можливостей для розвитку бізнесу за рахунок використання новітніх інструментів, таких як цифрові технології, автоматизація, штучний інтелект і аналіз великих даних [2]

Інноваційний підхід до методів управління

Характеристика	Інноваційний підхід
Ціль управління	Підвищення конкурентоспроможності через інновації, адаптацію до змін та створення нових можливостей.
Основна концепція	Орієнтація на безперервний розвиток, використання новітніх технологій, швидке реагування на зміни.
Підхід до планування	Гнучке, адаптивне планування з регулярним переглядом цілей та методів.
Методи управління	Інноваційні методи: впровадження цифрових технологій, проектне управління, Agile-менеджмент.
Роль керівника	Лідер та мотиватор, який стимулює творчий потенціал команди і сприяє реалізації нових ідей.
Організаційна структура	Гнучка, децентралізована, з акцентом на командну роботу та швидкість ухвалення рішень.
Основні інструменти	ERP- і CRM-системи, Big Data, штучний інтелект, автоматизація, блокчейн, цифрові платформи.
Комунікації	Двосторонні, прозорі, з використанням сучасних комунікаційних технологій (чат-боти, корпоративні платформи).
Підхід до інновацій	Постійне впровадження інновацій на всіх рівнях: від продуктів і процесів до управлінських практик.
Ключові показники ефективності	Рівень інноваційності, задоволення клієнтів, швидкість виходу на ринок, адаптація до змін.
Переваги	- Висока адаптивність. - Створення нових ринків і можливостей. - Залучення персоналу до розвитку.
Недоліки	- Високі витрати на впровадження. - Ризики невдач у нововведеннях. - Необхідність спеціалізованих кадрів.
Типові галузі застосування	- IT-компанії. - Високотехнологічне виробництво. - Фармацевтика. - Фінансові послуги.

Інноваційний підхід до економічного управління є важливим інструментом для підприємств, які прагнуть досягати сталого розвитку та конкурентних переваг у швидкозмінному середовищі. Його основними особливостями є інтеграція сучасних технологій, постійне вдосконалення процесів і фокус на довгострокових перспективах. Хоча впровадження цього підходу може бути витратним і ризикованим, його переваги в умовах сучасної глобалізації значно перевищують недоліки. Для більшості підприємств найбільш ефективним є поєднання інноваційного підходу з елементами традиційних методів управління, що забезпечує оптимальний баланс між стабільністю та гнучкістю [3].

Інтеграційний підхід дозволяє підприємствам ефективніше використовувати свої ресурси, підвищувати продуктивність і адаптивність. Хоча його впровадження може бути складним і витратним, результати, досягнуті завдяки синергії та взаємодії всіх елементів системи, виправдовують зусилля. У сучасних умовах інтеграція є ключовим фактором успіху для підприємств, які прагнуть досягти стратегічних цілей і зберегти конкурентоспроможність.

Таблиця 1.3.

Інтеграційний підхід до управління	
Характеристика	Інтеграційний підхід
Ціль управління	Досягнення синергії між підсистемами підприємства для максимізації ефективності діяльності.
Основна концепція	Поєднання різних підходів, інструментів і методів для створення гармонійної взаємодії всіх елементів системи.
Підхід до планування	Інтегроване планування на всіх рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному.
Методи управління	Комбінація економічних, адміністративних, інноваційних та соціально-психологічних методів.
Роль керівника	Координатор і стратег, який забезпечує взаємодію між підрозділами і зовнішнім середовищем.
Організаційна структура	Матрична або змішана, що забезпечує тісну взаємодію між функціональними та проектними командами.
Основні інструменти	ERP-системи, системи бізнес-аналітики (BI), платформи для спільної роботи, ланцюги постачання.

Комунікації	Інтегровані, багаторівневі, з акцентом на прозорість і швидкість обміну інформацією між усіма рівнями.
Підхід до інновацій	Використання інноваційних технологій і практик для підвищення інтегрованості процесів і підвищення гнучкості.
Ключові показники ефективності	Рівень взаємодії між підрозділами, швидкість прийняття рішень, продуктивність, задоволення клієнтів.
Переваги	- Синергія процесів. - Підвищення ефективності управління. - Гнучкість і адаптивність.
Недоліки	- Складність у впровадженні. - Високі вимоги до кваліфікації персоналу. - Значні витрати на інтеграцію.
Типові галузі застосування	- Великі корпорації. - Логістичні системи. - Міжнародні підприємства. - Галузі зі складними процесами.

Інтеграційний підхід спрямований на забезпечення єдності та злагодженості всіх елементів підприємства. Він дозволяє досягти більш високого рівня ефективності, проте потребує значних ресурсів та часу для впровадження [28].

Таблиця 1.4.

Ключові відмінності між підходами

Критерій	Традиційний підхід	Інноваційний підхід	Інтеграційний підхід
Мета	Максимізація поточної рентабельності.	Створення довгострокових конкурентних переваг.	Комбінація поточних і стратегічних цілей.
Інструменти	Бюджетування, контроль витрат, ціноутворення.	Big Data, ERP-системи, автоматизація процесів.	Змішання класичних і сучасних інструментів.
Гнучкість	Низька	Висока	Середня
Витрати на впровадження	Низькі	Високі	Середні
Рівень	Низький	Високий	Високий

адаптивності			
--------------	--	--	--

Практичне застосування сучасних підходів:

- Традиційний підхід використовується на підприємствах із низьким рівнем технологічного розвитку, застосовується у стабільних ринкових умовах.
- Інноваційний підхід популярний серед підприємств, орієнтованих на розвиток інновацій, наприклад, у сфері ІТ, фармацевтики, автомобілебудування, підходить для підприємств, які працюють у конкурентних і динамічних ринкових умовах.
- Інтеграційний підхід ефективний для середніх і великих підприємств, які поступово модернізують свою діяльність, використовується у сферах, де поєднуються традиційне виробництво та інновації (наприклад, харчова промисловість) [44].

Порівняльний аналіз сучасних підходів до використання економічних методів управління демонструє, що кожен із них має свої переваги та недоліки. Вибір залежить від специфіки підприємства, його ресурсної бази, рівня технологічного розвитку та ринкових умов. У сучасних реаліях найперспективнішим є інтеграційний підхід, оскільки він забезпечує баланс між стабільністю традиційних методів і адаптивністю інноваційних рішень. Це дозволяє підприємствам підвищувати ефективність діяльності, зберігаючи конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі [4].

Розділ 2. Аналіз економічних методів управління на прикладі підприємства "Неском"

2.1. Оцінка фінансово-економічних показників діяльності підприємства

Оцінка фінансово-економічних показників є ключовим інструментом для аналізу результатів діяльності підприємства, виявлення його сильних і слабких сторін, а також формування бази для ухвалення управлінських рішень. Такий аналіз дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, фінансову стійкість, прибутковість та конкурентоспроможність підприємства.

Основні етапи оцінки фінансово-економічних показників

1. Збір і підготовка даних
 - Аналізу підлягають фінансова звітність (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів) та операційні показники.
 - Застосовуються методи горизонтального і вертикального аналізу для структурування даних.
2. Аналіз динаміки ключових показників
 - Вивчення змін у виручці, собівартості, чистого прибутку, рентабельності та ліквідності в динаміці.
 - Виокремлення тенденцій і закономірностей.
3. Порівняння з галузевими стандартами
 - Порівняння фінансових показників підприємства з середньогалузевими для виявлення конкурентної позиції.
4. Розрахунок інтегрованих показників
 - Застосування коефіцієнтів рентабельності, ліквідності, платоспроможності, оборотності активів тощо [5].

Таблиця 2.1

Ключові фінансово-економічні показники

Показник	Зміст	Значення для аналізу
Доходи і виручка	Загальна сума доходів від реалізації продукції, робіт, послуг.	Визначає здатність підприємства генерувати грошові надходження.

Чистий прибуток	Частина доходу, що залишається після сплати податків і витрат.	Характеризує фінансовий результат діяльності підприємства.
Рентабельність активів (ROA)	Співвідношення чистого прибутку до середньої вартості активів.	Показує ефективність використання активів для отримання прибутку.
Рентабельність продажів (ROS)	Співвідношення чистого прибутку до виручки.	Відображає частку прибутку в кожній грошовій одиниці виручки.
Коефіцієнт ліквідності	Здатність підприємства своєчасно погашати свої короткострокові зобов'язання.	Визначає фінансову стабільність і платоспроможність.
Оборотність активів	Кількість оборотів активів підприємства за певний період.	Характеризує швидкість обертання ресурсів і ефективність їх використання.
Собівартість продукції	Витрати, понесені на виробництво одиниці продукції.	Визначає конкурентоспроможність і маржинальність діяльності.

Існує декілька методів оцінки фінансово-економічних показників, а саме горизонтальний аналіз, який передбачає дослідження змін у показниках у часі, що дозволяє визначити темпи зростання або зниження, вертикальний аналіз, який виявляє структури витрат, доходів, активів і пасивів для оцінки пропорцій у фінансовій звітності, коефіцієнтний аналіз, тобто розрахунок співвідношень між фінансовими показниками для оцінки ефективності та стійкості, SWOT-аналіз, який проводить комплексне дослідження сильних і слабких сторін підприємства, можливостей і загроз зовнішнього середовища [9].

Дані аналізу стають основою для розробки стратегій розвитку, оптимізації витрат, підвищення рентабельності. Регулярний моніторинг дозволяє уникати кризових ситуацій і забезпечувати платоспроможність, надає прозору інформацію для залучення капіталу. Сприяє визначенню ефективності та рентабельності впровадження інноваційних рішень. Оцінка фінансово-економічних показників є базовим інструментом управління, який дозволяє глибоко зрозуміти стан підприємства, визначити шляхи підвищення ефективності його діяльності та

підготувати обґрунтовані пропозиції для реалізації стратегічних і оперативних цілей. Цей процес є основою для сталого розвитку підприємства та забезпечення його конкурентних переваг [8].

Проведемо оцінку фінансово-економічної діяльності для підприємства «Неском»:

Дані для підприємства "Неском" (за рік)

Виручка від реалізації: 11 000 000 грн

Чистий прибуток: 1 300 000 грн

Собівартість продукції: 7 000 000 грн

Загальні активи: 9 000 000 грн

Поточні активи (оборотні): 4 000 000 грн

Короткострокові зобов'язання: 3 000 000 грн

Довгострокові зобов'язання: 1 600 000 грн

Власний капітал: 5 600 000 грн

На основі цих даних розрахуємо основні фінансово-економічні показники:

1. Рентабельність продажів

Рентабельність продажів показує, яку частку від виручки складає чистий прибуток.

Формула:

$$ROS = \text{Чистий прибуток} / \text{Виручка} \times 100$$

Розрахунок:

$$ROS = 1300000 / 11000000 \times 100 = 11,8 \%$$

2. Рентабельність активів (ROA)

Рентабельність активів показує ефективність використання всіх активів підприємства для отримання прибутку.

Формула:

$$ROA = \text{Чистий прибуток} / \text{Загальні активи} \times 100$$

Розрахунок:

$$ROA = 1300000 / 9000000 \times 100 = 14,4\%$$

3. Коефіцієнт ліквідності (Current Ratio)

Коефіцієнт ліквідності показує здатність підприємства покрити свої короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Формула:

Коефіцієнт ліквідності = Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання

Розрахунок:

Коефіцієнт ліквідності = $4000000 / 3000000 = 1,3$

4. Коефіцієнт фінансової незалежності (Equity Ratio)

Цей коефіцієнт показує частку власного капіталу у загальній вартості активів підприємства.

Формула:

Коефіцієнт фінансової незалежності = Власний капітал / Загальні активи $\times 100$

Розрахунок:

Коефіцієнт фінансової незалежності = $5600000 / 9000000 \times 100 = 62,22\%$

5. Оборотність активів (Asset Turnover)

Цей показник відображає, скільки одиниць виручки припадає на кожну гривню активів.

Формула:

Оборотність активів = Виручка / Загальні активи

Розрахунок:

Оборотність активів = $11000000 / 9000000 = 1,22$

6. Коефіцієнт покриття зобов'язань (Debt to Equity Ratio)

Цей коефіцієнт показує, яку частку зобов'язань має підприємство порівняно з власним капіталом.

Формула:

Debt to Equity Ratio = Загальні зобов'язання / Власний капітал

Розрахунок:

Загальні зобов'язання = Короткострокові зобов'язання +

Довгострокові зобов'язання = $3000000 + 1600000 = 4600000$

Debt to Equity Ratio = $4600000 / 5600000 = 0,82$

Висновки з оцінки фінансово-економічних показників:

1. Рентабельність продажів (11,8%) свідчить про те, що підприємство ефективно генерує прибуток з кожної одиниці виручки.

2. Рентабельність активів (14,4%) показує хорошу ефективність використання активів для отримання прибутку.

3. Коефіцієнт ліквідності (1,3) означає, що підприємство здатне покрити свої короткострокові зобов'язання і має достатньо оборотних активів для фінансування поточної діяльності.

4. Коефіцієнт фінансової незалежності (62,22%) вказує на достатній рівень власного капіталу для фінансування підприємства.

5. Оборотність активів (1,22) вказує, що підприємство ефективно використовує свої активи для створення виручки.

6. Коефіцієнт покриття зобов'язань (0,82) свідчить про помірний рівень зобов'язань підприємства, що є хорошим показником фінансової стабільності.

Загалом, підприємство "Неском" має стабільну фінансову ситуацію, ефективно використовує свої активи і здатне покривати зобов'язання. Однак для подальшого зростання слід звернути увагу на покращення оборотності активів та зменшення фінансових зобов'язань у разі необхідності [8].

2.2. Аналіз використання економічних методів управління на підприємстві "Неском"

Підприємство "Неском" активно застосовує методи стратегічного та оперативного планування для досягнення своїх бізнес-цілей. Підприємство має чітко визначену довгострокову стратегію розвитку, яка включає інвестиції в нові технології та розширення ринків збуту. Це допомагає створювати основи для зростання на наступні 3-5 років. Використовуються щорічні плани продажів, фінансові плани, бюджети для контролю за поточною діяльністю підприємства. Усі відділи мають чітко визначені фінансові та виробничі показники, які дозволяють своєчасно коригувати стратегію [10].

Підприємство активно використовує методи прогнозування для оцінки майбутніх фінансових результатів, обсягів продажів і попиту на продукцію. Прогнозні дані використовуються для оперативного коригування виробничих планів. Підприємство використовує планування та прогнозування для забезпечення стабільного розвитку, що позитивно впливає на фінансову стабільність і управлінські рішення.

Методи прогнозування відіграють важливу роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємства "Неском". Дані методи дозволяють передбачати майбутні зміни на ринку, адаптувати до зовнішніх і внутрішніх викликів та розробляти стратегії, які сприяють досягненню довгострокових цілей. На підприємстві застосовуються різні методи прогнозування залежно від типу завдань та ресурсів, які необхідно оптимізувати [12].

Компанія аналізує ринкові тенденції та оцінює ваш попит на вашу продукцію. Це дозволяє забезпечити оптимальний обсяг виробництва, зменшити витрати на зберігання та уникнути втрат через надлишкові запаси. Для цього "Неском" використовують:

- Аналіз історичних даних продажів;
- Експертні оцінки щодо змін споживчих вподобань;
- Моделювання сезонних коливань.

Ефективне управління фінансовими ресурсами потребує точного прогнозу витрат. «Неском» застосовує методи регресійного аналізу для оцінки змін у собівартості продукції залежно від факторів, таких як змінена ціна на сировину чи витрати на енергоносії. Крім того, протягом складання середньострокових бюджетів із результатами прогнозованих інвестиційних потреб [19].

Аналіз макроекономічних показників, змін у законодавстві та валютних курсах дозволяє підприємству ідентифікувати деякі фінансові ризики. Наприклад, оцінюються ризики нестабільності національної валюти або зростання ставок за кредитами, що можна включити в операційну діяльність.

«Неском» активно вивчає дії конкурентів, оцінюючи їх можливий вплив на ринкову позицію компанії. Для цього використовується SWOT-аналіз і методи сценарного моделювання, які допомагають розробляти ефективні стратегії для утримання конкурентних переваг [21].

Для забезпечення довгострокового розвитку компанії оцінює перспективи впровадження нових технологій та розширення продукції. На такій основі прогнозування лежить аналіз галузевих інновацій, а також оцінка можливостей для інтеграції сучасних автоматизованих рішень.

Методи прогнозування, що застосовуються на підприємстві:

Кількісні методи:

- Екстраполяція трендів;
- Розрахунок середніх показників (ковзні середні, зважені середні);
- регресійний аналіз;
- Економетричні моделі.

Якісні методи:

- Експертні опитування;
- Метод Дельфі;
- Сценарний аналіз.

Комбіновані підходи:

Використання програмного забезпечення для прогнозування, яке поєднує в собі якісні та якісні методи (наприклад, Excel-аналітика, ERP-системи або спеціалізовані програми для бізнес-прогнозування) [21].

Підприємство "Неском" завдяки програмі методів прогнозування досягло:

- Зниження витрат на 15% за рахунок оптимізації закупівель;
- Зростання точності планування виробництва до 95%, що дозволило мінімізувати ризики дефіциту чи надлишків продукції;
- Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та тимчасового реагування на зміни зовнішнього середовища.

Подальший розвиток системи прогнозування в "Неском" передбачає впровадження штучного інтелекту та машинного навчання для автоматизації процесів аналізу даних. Це дозволяє значно підвищити точність і швидкість прийняття управлінських рішень, що забезпечують стійкість компанії в умовах змінного ринкового середовища [38].

"Неском" застосовує комплексний підхід до управління витратами, проводиться постійний аналіз витрат на виробництво продукції для виявлення можливостей для зменшення собівартості. Підприємство використовує стандартні та варіативні методи калькулювання витрат для визначення ціни кожної одиниці продукції. Здійснюється оптимізація виробничих процесів шляхом модернізації обладнання та впровадження більш ефективних технологій. Підприємство також контролює витрати на матеріали, енергію та робочу силу, що дозволяє зменшити непродуктивні витрати. Регулярно проводиться аналіз відхилень фактичних витрат від планових, що дозволяє оперативно коригувати стратегії управління витратами [27].

Використання методів управління витратами на підприємстві дозволяє значно знижувати виробничі витрати, що підвищує рентабельність і конкурентоспроможність.

Підприємство інвестиційні методи для забезпечення зростання і модернізації. Воно застосовує методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів

(NPV, IRR, PBP) для визначення найперспективніших напрямків розвитку. Всі інвестиційні проекти, що реалізуються, мають чітке фінансове обґрунтування та враховують ризики. Частина інвестицій фінансується за рахунок власних коштів, частина - за допомогою банківських кредитів або залучення інвесторів. Це дає змогу забезпечити ліквідність при великих інвестиційних потребах. Інвестиції спрямовані на модернізацію виробничих потужностей, впровадження інновацій, а також на розширення географії збуту продукції.

Використання інвестиційних методів управління дозволяє підприємству підтримувати інноваційний розвиток і модернізацію, що є важливим фактором конкурентоспроможності [25].

Щодо фінансових методів управління, то вони також активно застосовуються для забезпечення стабільності і росту. Для ефективного управління фінансами підприємство використовує систему бюджетування, що дозволяє контролювати доходи і витрати на всіх рівнях підприємства. Це також допомагає визначити пріоритети у фінансуванні проектів. Для фінансування поточної діяльності використовуються як власні, так і позикові кошти. Неском має добре налагоджену співпрацю з банками та інвесторами. Регулярно проводиться аналіз фінансових результатів, зокрема, на основі фінансових коефіцієнтів (ліквідність, платоспроможність, рентабельність), що дозволяє оперативно коригувати стратегію управління.

Застосування фінансових методів дозволяє підприємству підтримувати стабільність, забезпечувати ефективне використання ресурсів і планувати майбутнє [22].

Підприємство активно впроваджує інноваційні методи управління для забезпечення гнучкості та конкурентоспроможності. Для підвищення ефективності виробництва "Неском" активно інвестує в нові технології, що дозволяє знижувати витрати та підвищувати якість продукції. Підприємство впроваджує ERP-системи для автоматизації обліку та управління всіма процесами підприємства. Це дозволяє зменшити людський фактор і підвищити точність управлінських рішень. Воно має розроблену стратегію управління змінами, що

дозволяє оперативно адаптуватися до змінюваних умов ринку та потреб споживачів. Використання інноваційних методів дозволяє підприємству "Неском" бути адаптивним і гнучким, що важливо в умовах сучасного ринку [34].

Отже, підсумовуючи вище сказане наше підприємство ефективно використовує економічні методи управління для забезпечення стабільного розвитку та підвищення ефективності своєї діяльності. Застосування таких методів, як планування, управління витратами, інвестиційні та фінансові стратегії, а також інноваційні підходи, дозволяє досягати високих результатів у фінансовому та операційному управлінні. Система управління сприяє оптимізації ресурсів, покращенню фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства на ринку [29].

2.3. Виявлення проблем та перспектив розвитку економічного управління

Для виявлення проблем та перспектив розвитку економічного управління на підприємстві «Неском» було проведено дослідження. Для цього було сформовано фокус групу, в склад якої ввійшло 25 осіб. Це працівники відділу збуту та маркетингу, відділу дизайну та маркетингу, виробничого відділу та керівництво підприємства.

Метою дослідження було виявити основні проблеми та недоліки економічного управління на підприємстві "Неском" на основі експертної думки працівників різних рівнів управління через використання методу фокус-груп.

Дослідження

1. Формування фокус-груп:

- Кількість учасників у групі: 25 осіб.
- Категорії учасників: представники топ-менеджменту, середньої управлінської ланки, ключові співробітники, які працюють із фінансово-економічними процесами.

- Усього: три групи (по одній для кожної категорії).

2. Методика проведення:

- Тривалість однієї сесії: 1,5–2 години.
- Формат: відкриті запитання, що стимулюють дискусію.
- Модератор: експерт у сфері економічного управління, який забезпечує фокус групи на поставлених питаннях.

3. Основні питання для обговорення:

- Які методи економічного управління використовуються у підприємстві?
- Наскільки ефективні ці методи у контексті реалій ринку?
- Які основні виклики та перешкоди виникають у процесі управління?
- Чи є на підприємстві належна система мотивації працівників?
- Як підприємство реагує на зміни в економічному середовищі?
- Які пропозиції для покращення економічного управління?

Результати

1. Недостатня автоматизація процесів управління:
 - Учасники зазначили, що фінансові операції та звітність часто виконуються вручну або застарілими програмами, що уповільнює роботу і підвищує ризик помилок.
2. Низький рівень стратегічного планування:
 - Частина працівників вказала, що на підприємстві відсутній довгостроковий план розвитку, і рішення приймаються переважно на основі поточних викликів, а не стратегічних цілей.
3. Обмежена гнучкість цінової політики:
 - Проблеми адаптації цінової політики до змін попиту та конкурентного середовища були особливо акцентовані.
4. Недостатня мотивація працівників:
 - Нерівномірний розподіл бонусів і відсутність прозорої системи оцінки продуктивності негативно впливають на зацікавленість персоналу.
5. Відсутність інноваційних підходів:
 - Інноваційний підхід до управління витратами та оптимізації виробничих процесів майже не застосовується.
6. Недостатнє використання аналітики:
 - Не проводиться глибокий аналіз витрат, доходів та ключових показників ефективності, що обмежує обґрунтованість управлінських рішень.
7. Управління: Затримки через багаторівневу систему затвердження рішень.
8. Недостатній розвиток компетенцій персоналу: Брак тренінгів і навчання для підвищення кваліфікації працівників, зокрема у сфері фінансово-економічного аналізу.
9. Висока залежність від зовнішнього середовища: Відсутність механізмів управління ризиками та швидкої адаптації до змін економічних умов.
10. Слабка інтеграція сучасних технологій: Відсутність системи ERP або CRM, що знижує ефективність управлінських процесів.

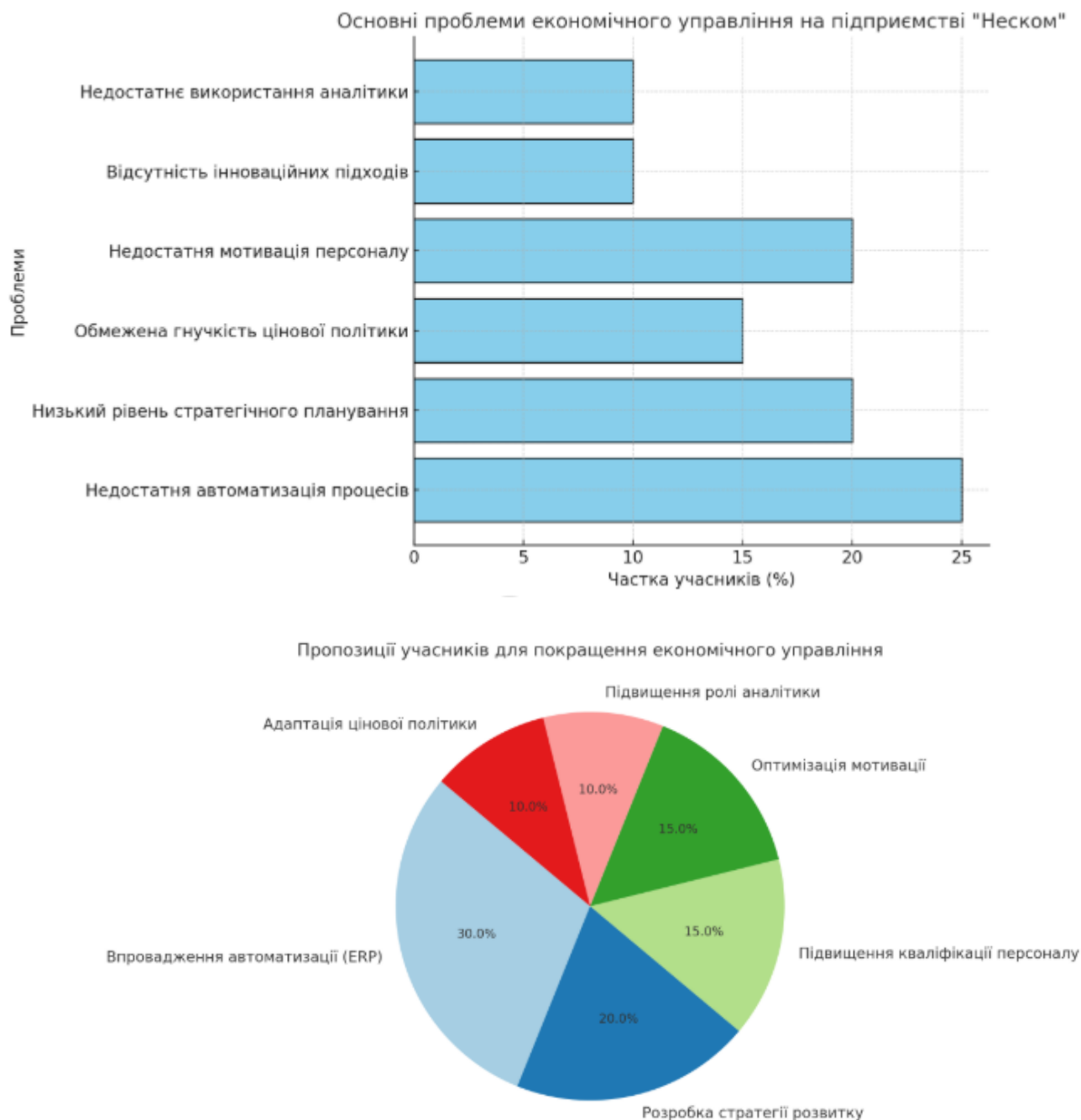


Рис.2.1. Результати опитування фокус груп на підприємстві «Неском»

Пропозиції учасників для покращення економічного управління

1. Впровадження автоматизованих систем управління (ERP-систем):
 - Для оптимізації фінансових операцій і підвищення точності даних.
2. Розробка чіткої стратегії розвитку:
 - Формування довгострокових планів з конкретними фінансовими та економічними цілями.
3. Підвищення кваліфікації персоналу:

- Регулярні тренінги з фінансового аналізу, управління витратами та використання сучасних інструментів економічного управління.

4. Оптимізація системи мотивації:

- Запровадження прозорої системи оцінювання ефективності роботи персоналу з відповідними бонусами.

5. Підвищення ролі аналітики:

- Використання сучасних аналітичних інструментів для ухвалення обґрунтованих рішень.

6. Адаптація цінової політики:

- Використання гнучких моделей ціноутворення залежно від попиту, пропозиції та економічних умов.

Результати фокус-груп показали, що основні проблеми економічного управління на підприємстві "Неском" пов'язані з низьким рівнем автоматизації, недостатньою увагою до стратегічного планування, мотивації працівників і впровадження інноваційних рішень. Учасники висловили чіткі пропозиції щодо вдосконалення процесів, зокрема через автоматизацію, розвиток компетенцій персоналу, оптимізацію системи мотивації та підвищення ролі аналітики.

Запропоновані заходи можуть суттєво покращити ефективність економічного управління на підприємстві, підвищити його конкурентоспроможність та забезпечити стійкий розвиток у майбутньому.

Економічне управління на підприємствах, зокрема на прикладі підприємства "Неском", є важливою складовою для забезпечення ефективності і конкурентоспроможності в умовах динамічного ринку. Однак навіть при застосуванні сучасних економічних методів управління, існують певні проблеми, які потребують вирішення для подальшого розвитку підприємства. У цьому підрозділі розглянемо основні проблеми та перспективи розвитку економічного управління на підприємстві "Неском".

В умовах постійних змін на ринку та коливань цін на сировину, підприємство може зіткнутися з труднощами у швидкому реагуванні на зміни в структурі витрат. Це особливо актуально для підприємств з високою залежністю

від сировинних ресурсів, де змінюються не лише ціни на матеріали, але й технологічні вимоги.

Впровадження більш гнучких моделей управління витратами, таких як система планування на основі змінних витрат і застосування нових методів економії ресурсів, що дозволить підприємству оперативно коригувати витрати в залежності від зміни ринкових умов.

Незважаючи на наявність прогнозних моделей, підприємство може стикатися з труднощами в точності прогнозування, що пов'язано з непередбачуваними коливаннями на ринку, економічними кризами або змінами в законодавстві. Розвиток більш динамічних і адаптивних методів прогнозування з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів ризику. Використання методів аналізу "слабких сигналів", що допоможуть передбачити можливі зміни на ринку.

Попри активне використання інвестиційних методів, підприємство може зіткнутися з дефіцитом власних коштів для фінансування нових проектів і модернізації обладнання, що обмежує можливості для розвитку. Розширення джерел фінансування, зокрема шляхом залучення інвесторів, кредитних ресурсів або партнерських програм з іншими підприємствами, що дозволить розширити масштаб інвестицій та знизити залежність від внутрішніх ресурсів.

Хоча підприємство використовує деякі інформаційні системи для управління ресурсами, відсутність повної автоматизації може призводити до втрат часу, помилок в обліку та управлінні, а також до зниження ефективності прийняття рішень. Впровадження більш ефективних ERP-систем, що дозволяють автоматизувати більшість управлінських процесів, зокрема в галузі фінансів, закупівель, логістики та планування виробництва. Це дозволить підвищити точність управлінських рішень і знизити людський фактор.

Старі виробничі потужності та недостатня інноваційність можуть стати перешкодою для підвищення ефективності діяльності підприємства. Технології, які не відповідають сучасним вимогам, обмежують можливості для зростання і збільшення рентабельності. Інвестування в модернізацію та впровадження нових

технологій, а також пошук інноваційних рішень для автоматизації та покращення якості продукції.

Зважаючи на швидкий розвиток інформаційних технологій, впровадження нових програмних продуктів для управління ресурсами та автоматизації процесів стане ключовим напрямком розвитку. Використання штучного інтелекту для прогнозування попиту, оптимізації витрат і аналізу ризиків дозволить значно покращити ефективність управлінських рішень. Впровадження "розумних" систем управління, що дозволять підприємству адаптуватися до змінюваних умов ринку і підвищити точність планування та прогнозування.

Підприємство може значно підвищити ефективність своєї діяльності шляхом впровадження більш глибокої аналітики даних для прогнозування тенденцій на ринку та внутрішнього стану підприємства. Це дозволить своєчасно реагувати на зміни і краще планувати ресурсне забезпечення. Використання великих даних та бізнес-аналітики для глибшого аналізу ринку, споживчих переваг, тенденцій в економіці, що дозволить точніше визначати напрямки розвитку і знижувати ризики при прийнятті управлінських рішень.

Для подолання проблеми обмеженості інвестиційних ресурсів, підприємству доцільно диверсифікувати джерела фінансування. Це може включати випуск облігацій, залучення венчурних інвестицій, а також участь у програмах державного та міжнародного фінансування.

Розширення джерел фінансування, що дозволить не тільки покрити поточні потреби підприємства, але й забезпечити надійний фінансовий фундамент для реалізації довгострокових інвестиційних проектів.

З метою зниження витрат і підвищення ефективності діяльності підприємство може впроваджувати нові моделі управління витратами, зокрема на основі аналізу "точки беззбитковості", застосування методів лінійного програмування для оптимізації ресурсів і зниження витрат. Використання новітніх підходів до управління витратами дозволить знизити собівартість продукції та підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Підприємству слід більше уваги приділяти розвитку інноваційних управлінських технологій, що дозволить ефективно організувати робочі процеси, забезпечити максимальну продуктивність і підвищити рівень мотивації працівників. Інтеграція нових управлінських технологій дозволить скоротити час на прийняття рішень, підвищити ефективність використання трудових ресурсів і зменшити витрати на управління.

Аналіз проблем та перспектив розвитку економічного управління на підприємстві "Неском" показує, що, незважаючи на деякі труднощі, підприємство має значний потенціал для подальшого розвитку. Рішення виявлених проблем і впровадження перспективних підходів дозволить підприємству підвищити свою ефективність, стійкість до змін на ринку та забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Розділ 3. Удосконалення економічних методів управління для підвищення ефективності підприємства

3.1. Розробка заходів для оптимізації витрат на основі сучасних економічних методів.

Оптимізація витрат є одним з найважливіших аспектів економічного управління підприємством, оскільки ефективне управління витратами дозволяє підвищити рентабельність, зберегти фінансову стабільність і підвищити конкурентоспроможність підприємства. В умовах сучасного бізнес-середовища оптимізація витрат стає ключовим фактором для досягнення успіху. Для цього використовуються різні сучасні економічні методи, які дозволяють знижувати витрати без шкоди для якості продукції та послуг, а також забезпечувати раціональне використання ресурсів [6].

У цьому підрозділі буде розглянуто основні заходи для оптимізації витрат на підприємстві "Неском" на основі сучасних економічних методів. Для ефективної оптимізації витрат необхідно проводити постійний аналіз та контроль витрат на всіх етапах виробничого процесу.

Для визначення структури витрат на виробництво продукції необхідно застосовувати детальне калькулювання витрат за кожним елементом: сировина, енергія, робоча сила, амортизація, витрати на транспортування і зберігання. Це дозволить виявити найбільш затратні елементи та вжити заходів для їх оптимізації. Проводити регулярний моніторинг фактичних витрат і порівняння їх з плановими показниками. Це допоможе виявити відхилення від норм і вчасно приймати рішення щодо скорочення зайвих витрат [7].

Використання цього методу дозволяє розрахувати мінімальний рівень виробництва та обсягу продажів, при якому підприємство не буде зазнавати збитків. Це дасть змогу точніше планувати витрати і оптимізувати виробничі потужності. Впровадження новітніх технологій і автоматизація процесів виробництва є важливим інструментом для зниження витрат. Впровадження ERP-систем дозволяє автоматизувати облік витрат, що дозволить зменшити кількість

помилки у розрахунках і скоротити час, витрачений на обробку даних. Це дозволить більш точно та оперативно приймати рішення щодо оптимізації витрат.

Впровадження більш ефективного обладнання і нових технологій може значно знизити енергетичні та матеріальні витрати. Зокрема, використання енергоефективних технологій дозволяє значно знижувати витрати на енергоресурси. Впровадження інноваційних методів, таких як 3D-друк для виготовлення деталей або роботизація виробничих ліній, дозволяє скоротити витрати на виробничі процеси, підвищити точність виготовлення і знизити витрати на трудові ресурси [14].

Раціональне використання матеріальних ресурсів є важливим елементом для зменшення витрат на виробництво продукції. Визначення оптимальних норм витрат матеріалів на одиницю продукції допоможе знизити непотрібні витрати на сировину. Важливим інструментом є також впровадження технології зниження відходів при виробництві. Оптимізація витрат на закупівлю матеріалів шляхом проведення тендерів і укладання контрактів з постачальниками на вигідніших умовах. Водночас важливо враховувати й інші фактори, як-от якість матеріалів та стабільність постачання. Впровадження ефективної системи управління запасами дозволяє знизити витрати на зберігання матеріалів і уникнути надмірних запасів, що заморожують обігові кошти підприємства [15].

Раціональне управління трудовими ресурсами дозволяє знизити витрати на заробітну плату і підвищити продуктивність праці. Використання систем мотивації, преміальних програм та навчання персоналу дозволяє підвищити ефективність праці і зменшити витрати на виробництво, сприяючи більш високому результату при менших витратах на робочу силу. Часткова передача непрофільних функцій (наприклад, бухгалтерії, IT-підтримки) на аутсорсинг дозволяє знизити витрати на утримання штатних працівників, зберігаючи при цьому високу якість обслуговування.

Впровадження роботизованих систем для виконання повторюваних, фізично важких або монотонних завдань дозволяє знизити потребу в великій кількості працівників і скоротити витрати на заробітну плату. Логістика є

важливим елементом у структурі витрат підприємства, особливо для тих, хто працює з великими обсягами продукції. Використання більш ефективних транспортних маршрутів та видів транспорту може значно знизити витрати на логістику. Врахування вимог "зелених" технологій для зниження витрат на паливо також стає важливим чинником у цій галузі. Впровадження систем автоматичного зберігання та обліку товарів на складах дозволяє знизити витрати на зберігання продукції та оптимізувати обсяги товарних запасів [23].

Оптимізація витрат також вимагає коригування стратегії ціноутворення для максимізації рентабельності. Використання методів аналізу маржинальної рентабельності дозволить визначити, які продукти є найбільш прибутковими, і зосередити увагу на їх виробництві. Застосування гнучкої цінової політики в залежності від попиту та конкурентної ситуації на ринку дасть можливість підвищити рентабельність і мінімізувати витрати на збут.

Оптимізація витрат є ключовим завданням економічного управління, спрямованим на забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. На підприємстві це досягається за допомогою інструменту системного аналізу витрат, визначення пріоритетних напрямків їх скорочення, а також впровадження сучасних засобів управління [42].

Оптимізація витрат проведення комплексу заходів, які забезпечують досягнення оптимального співвідношення між якістю, обсягом продукції чи послугами та витратами, що витрачаються на їх виробництво. Основним призначенням є не лише скорочення витрат, але й забезпечення раціонального використання ресурсів без зниження якості продукції чи послуг.

Основними напрямками оптимізації витрат є аналіз структури витрат, оцінка прямих і непрямих витрат, виокремлення найбільш витратних статей бюджету (сировини, енергоресурсів, заробітної плати тощо), аналіз змінних і постійних витрат для визначення можливостей їх скорочення, зниження матеріальних витрат, впровадження ресурсозберігаючих технологій, оптимізація закупівельної політики: пошук постачальників з вигіднішими умовами,

викладання довгострокових контрактів, використання вторинної сировини (де це можливо) [37].

Оптимізація енергетичних витрат передбачає впровадження енергоефективного обладнання, використання альтернативних джерел енергії (сонячна енергія, біопаливо тощо), регулярний моніторинг споживання енергії для усунення негативних витрат.

Підвищення продуктивності праці відбувається впровадженням сучасних систем мотивації персоналу, орієнтованих на продуктивність, автоматизацією та цифровізацією бізнес-процесів для зниження витрат часу на рутинні операції. Проведення тренінгів для підвищення кваліфікації працівників.

Оптимізація виробничих процесів проходить шляхом удосконалення технологічних процесів для зниження відходів і втрат, застосування концепції "бережливого виробництва" (Lean production), таких як методи Just-in-Time та Kaizen, зменшення тривалості виробничого циклу [7].

Ще одним методом оптимізації є скорочення адміністративних витрат є оптимізація управлінського персоналу впровадження електронного документообігу, мінімізація витрат на оренду, транспорт та інші непрямі витрати.

Управління фінансовими ресурсами як метод оптимізації є зниження витрат на обслуговування кредитів через рефінансування чи перегляд умов, контроль над дебіторською заборгованістю для уникнення втрат, використовується автоматизована система управління фінансами для моніторингу витрат у реальному часі.

Інструментами та методами оптимізації витрат є ABC-аналіз, який дозволяє застосувати, які статті витрат мають найбільший вплив на загальні витрати підприємства, і фокусуються на їх оптимізації, аналіз "витрати–обсяг–прибуток" (CVP), який використовується для оцінки взаємозв'язку між витратами, обсягами виробництва та прибутками з визначення оптимальної виробничої програми, костинг на основі діяльності (Activity-Based Costing) це метод, що дозволяє точніше розподіляти непрямі витрати на продукцію чи послуги, визначаючи найбільші витратні бізнес-процеси, бенчмаркінг передбачає порівняння витрат

підприємства з витратами інших компаній галузі, що дозволяє визначити резерви для скорочення, ERP-системи це інтегровані програмні рішення для управління ресурсами підприємства, які автоматизують процеси обліку витрат і допомагають ідентифікувати слабкі місця [16].

Переваги оптимізації витрат

- Підвищення рентабельності підприємства.
- Зниження собівартості продукції та зростання її конкурентоспроможності.
- Раціональне використання ресурсів.
- Забезпечення фінансової стійкості в умовах економічної нестабільності.

Можливі ризики та недоліки

- Неправильне скорочення витрат може призвести до зниження якості продукції чи послуг.
- Опір з боку персоналу при впровадженні змін.
- Початкові витрати на впровадження нових технологій чи процесів можуть бути значними.

Оптимізація витрат є продуктом підвищення ефективності діяльності підприємства. Використання сучасних методів аналізу, автоматизації процесів та раціонального планування дозволяє знизити витрати, зберігаючи або навіть покращуючи якість продукції. Для підприємства, такого як «Неський інструмент», це місцем забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності в умовах динамічного ринку [15].

Застосування сучасних економічних методів для оптимізації витрат дозволяє підприємству "Неском" досягти значних результатів у зниженні собівартості продукції та підвищенні фінансової ефективності. Впровадження інноваційних технологій, автоматизація процесів, оптимізація витрат на матеріали, працю та логістику - всі ці заходи сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства та забезпеченню стійкого економічного зростання [39].

3.2. Впровадження ефективної системи мотивації персоналу

Мотивація персоналу є одним із ключових чинників ефективного функціонування підприємства, оскільки від рівня залученості працівників залежить якість виконання завдань.

Причинами актуальності даного питання є підвищення продуктивності праці, залучені та мотивовані співробітники працюють більш ефективно, що сприяє збільшенню загальної продуктивності підприємства. Мотивація дозволяє не лише виконувати завдання на мінімально допустимому рівні, але й перевищувати очікування.

У сучасному ринку праці зростає конкуренція для висококваліфікованих спеціалістів. Ефективна система мотивації сприяє створенню привабливого робочого середовища, що не лише залучить, але й утримає талановитих працівників. Висока мотивація стимулює співробітників до генерації нових ідей та їх реалізації. Це завдяки вдосконаленню бізнес-процесів, розробці нових продуктів та впровадження інновацій, які є необхідними для життя підприємства в умовах жорсткої конкуренції [31].

Мотивація персоналу прогресує важливу роль у створенні позитивного клімату в середині колективу. Це погіршує посилення командної взаємодії, зменшення конфліктів та формування єдиного бачення цілого підприємства.

Ефективно мотивовані працівники легше адаптуються до змін в умовах роботи, таких як автоматизація процесів, впровадження нових технологій чи трансформація структури підприємства. Інвестиції в мотивацію персоналу забезпечують економічний ефект за рахунок зниження рівня плідності кадрів, скорочення витрат на навчання нових співробітників та підвищення якості виконаної роботи [23].

Основними викликами мотивації в сучасних умовах є мотиваційні чинники можуть значно відрізнятися залежно від вікових чи гендерних характеристик працівників. Для молодих співробітників важливі можливості кар'єрного зростання, тоді як для старших – стабільність і соціальний пакет.

Зі збільшенням дистанційної роботи та гнучких графіків зростає потреба у створених індивідуальних програмах мотивації, які враховують особливості таких умов. Сучасні працівники все більше цінують нематеріальні форми мотивації, такі як визнання, можливість навчання, баланс між роботою та особистим життям, що ускладнює розробку ефективних мотиваційних систем [17].

Перевагами розв'язання питання мотивації персоналу є:

- Зростання фінансових результатів підприємства. Підвищення продуктивності праці виникають на прибутковості організації.
- Змінення плинності кадрів. Залучені працівники іноземні залишаються в компанії, що зменшує витрати на рекрутинг та адаптацію нових співробітників.
- Покращення репутації підприємства. Компанії, які активно працюють над мотивацією персоналу, мають позитивний імідж серед потенційних кандидатів і клієнтів.
- Підвищення конкурентоспроможності. Завдяки мотивації працівники прагнуть досягти високих результатів, що забезпечують лідерські позиції компанії на ринку.

Мотивація персоналу є невід'ємною складовою ефективного управління підприємством у сучасних умовах. Інвестування у створення та підтримання дієвих мотивацій [30].

Мотивація персоналу є важливим інструментом у системі управління підприємством, оскільки вона безпосередньо впливає на продуктивність праці, ефективність роботи колективу та досягнення стратегічних цілей організації. В умовах високої конкуренції та постійних змін на ринку для підприємства "Неском" важливо створити ефективну систему мотивації, яка буде сприяти залученню, утриманню та розвитку талановитих працівників. Підвищення мотивації персоналу дозволяє не лише покращити продуктивність праці, а й

забезпечити лояльність працівників, що є важливим фактором для досягнення довгострокового успіху [39].

У цьому підрозділі розглянуто основні підходи та заходи для впровадження ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві "Неском". Для того щоб побудувати ефективну систему мотивації, важливо зрозуміти, що саме є ключовими факторами, які впливають на мотивацію співробітників. Це можна досягти через:

Кожен працівник має свої унікальні потреби та мотиви. Важливо з'ясувати, що саме цінують співробітники: фінансові винагороди, можливість професійного розвитку, покращення робочих умов або корпоративна культура. Це допоможе розробити персоналізовані підходи до мотивації для різних груп працівників.

Для кожної категорії працівників (наприклад, для управлінців, виробничих працівників, технічних спеціалістів) важливо визначити їхні основні мотиватори. Фінансові стимули є важливим елементом мотивації працівників, оскільки вони безпосередньо пов'язані з їх матеріальним благополуччям. Для ефективного впровадження фінансових методів мотивації на підприємстві "Неском" можна застосувати такі заходи:

- Розробка гнучкої системи оплати праці, яка б враховувала не лише фіксовану заробітну плату, а й додаткові бонуси за досягнення результатів. Це може бути преміювання за виконання ключових показників ефективності (KPI), досягнення виробничих цілей або підвищення рівня задоволення клієнтів.
- Введення системи бонусів, яка базується на результатах роботи кожного працівника та досягненнях колективу в цілому. Наприклад, система премій за ефективність роботи, інноваційні ідеї або за оптимізацію робочих процесів.
- Запровадження корпоративних пенсійних програм та медичного страхування для працівників підприємства підвищує їхнє відчуття захищеності та лояльності до компанії [30].

Хоча фінансова мотивація є важливою, не менш значущими є нефінансові методи, які допомагають створити сприятливу атмосферу та підвищити залученість співробітників до роботи:

Впровадження системи навчання та розвитку працівників, що дозволяє їм підвищувати кваліфікацію та просуватися кар'єрними сходами. Для цього можуть бути створені корпоративні тренінги, курси підвищення кваліфікації або оплачувані відпустки для навчання.

Наявність чіткої стратегії кар'єрного розвитку в компанії, що дає можливість працівникам бачити перспективи свого росту та розвитку в організації. Важливо створити систему внутрішнього просування, яка мотивує працівників до досягнення високих результатів [14].

Регулярне визнання досягнень працівників є потужним стимулом для подальших успіхів. Це може бути як формальне визнання (подяки, нагороди, грамоти), так і неформальне (публічне визнання на загальних зборах, словесні подяки від керівництва). Створення комфортного робочого середовища, що включає зручні робочі місця, хороші умови праці, наявність відпочинкових зон та інше. Такі умови допомагають підвищити мотивацію працівників та сприяють зниженню рівня стресу. Корпоративна культура і командна взаємодія мають велике значення для мотивації працівників. Для цього підприємство "Неском" може вжити таких заходів:

- Формування атмосфери взаємоповаги, довіри та взаємодопомоги серед співробітників. Важливо, щоб працівники відчували себе частиною команди, яка працює над спільною метою.
- Організація корпоративних заходів, тренінгів, виїздів для зміцнення командного духу та покращення взаємодії між працівниками. Тімбілдінг допомагає створити дружні відносини між співробітниками, що сприяє більш ефективній командній роботі.
- Залучення працівників до процесів прийняття важливих рішень щодо розвитку підприємства або вдосконалення робочих процесів.

Це дозволяє працівникам відчувати свою важливість для компанії, що позитивно впливає на їх мотивацію. У сучасному менеджменті важливим є індивідуальний підхід до мотивації кожного працівника, що дозволяє краще задовольнити його потреби та досягти максимальної продуктивності. Для кожного працівника розробляється індивідуальна програма мотивації, що враховує його особисті цілі та потреби. Це може бути як гнучкий графік роботи, так і можливість працювати над цікавими проектами або заохочення за досягнення особистих цілей [6].

Регулярне надання зворотного зв'язку щодо роботи працівника допомагає не лише виявляти проблеми, а й мотивувати до подальших досягнень. Важливо підтримувати працівників, надавати їм можливість розвиватися та вдосконалювати свої навички.

Впровадження ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві "Неском" є важливим кроком на шляху до підвищення продуктивності праці, зниження плинності кадрів і створення позитивної корпоративної культури. Застосування як фінансових, так і нефінансових методів мотивації дозволить забезпечити максимальну віддачу від працівників та сприятиме досягненню стратегічних цілей підприємства. Врахування індивідуальних потреб співробітників та розробка персоналізованих підходів до мотивації підвищить залученість працівників та забезпечить стійкість організації на конкурентному ринку [7].

3.3. Формування оптимальної цінової політики підприємства

Цінова політика є однією з найважливіших складових стратегічного управління підприємством, оскільки ціна безпосередньо впливає на фінансові результати, конкурентоспроможність і ринкову позицію організації. Для підприємства "Неском" формування оптимальної цінової політики є важливим кроком для досягнення високих економічних показників, забезпечення рентабельності та утримання лояльності клієнтів. Залучення споживачів, стабільність продажів і здатність витримувати конкурентний тиск значною мірою залежать від правильної цінової стратегії.

У цьому підрозділі будуть розглянуті основні етапи формування цінової політики підприємства "Неском", а також фактори, які необхідно враховувати для досягнення оптимальних результатів. Для розробки ефективної цінової політики необхідно провести детальний аналіз факторів, що впливають на ціни [42].

Одним з основних факторів, що визначають ціну продукції, є собівартість її виробництва. Вона включає витрати на матеріали, оплату праці, енергоносії, амортизацію обладнання та інші постійні та змінні витрати. Для підприємства "Неском" важливо оптимізувати витрати, щоб ціна продукції була конкурентоспроможною, але при цьому гарантувала бажану рентабельність.

Ціна товару повинна відповідати рівню попиту на нього. Якщо попит високий, підприємство може встановлювати вищу ціну, у той час як для товарів з низьким попитом необхідно встановлювати більш доступну ціну для стимулювання продажів. Аналіз конкурентного середовища є важливим етапом при розробці цінової політики. Якщо конкуренти пропонують подібні продукти за низькими цінами, підприємству "Неском" необхідно знайти баланс між ціною та якістю, щоб залишатись конкурентоспроможним. Для деяких товарів важливим фактором є сезонність. Цінова політика може варіюватися в залежності від сезону, зокрема для продукції, попит на яку підвищується в певний період року [23].

Зміни в законодавстві, наявність податків, митних зборів, валютні коливання можуть значно впливати на формування ціни. Підприємство повинно бути готовим до цих змін і враховувати їх при формуванні цін.

Існує кілька основних методів ціноутворення, які підприємство може застосовувати для визначення оптимальних цін:

- Метод націнки передбачає визначення ціни через додавання певної націнки до собівартості продукції. Націнка може бути фіксованою або змінною в залежності від умов ринку і цілей підприємства. Наприклад, націнка може бути встановлена в процентах від собівартості для покриття адміністративних витрат і отримання прибутку.

- Метод попиту та пропозиції орієнтується на рівень попиту на товар та наявність альтернативних пропозицій на ринку. Якщо попит високий, а пропозиція обмежена, підприємство може встановлювати вищу ціну. У випадку низького попиту та великої конкуренції ціна може бути знижена для залучення покупців.

- Метод конкурентного ціноутворення залежить від цін конкурентів. Підприємство може встановлювати ціну на рівні, трохи нижчому або вищому за ціни конкурентів, залежно від того, як воно позиціонує свою продукцію на ринку (якщо якість продукції вища, ціна може бути вищою, якщо нижча – ціна повинна бути конкурентоспроможною).

- Метод психологічного ціноутворення використовує психологічні чинники для визначення ціни, що робить її більш привабливою для покупців. Наприклад, встановлення ціни 99,99 замість 100,00, оскільки покупці сприймають таку ціну як більш вигідну.

- Метод ціноутворення на основі вартості сприйняття визначається на основі того, яку цінність товар має для споживача, а не тільки на основі собівартості чи попиту. Це дозволяє підприємству встановлювати вищі ціни на продукцію преміум-класу, якщо вона має додаткові переваги або особливу цінність для споживачів [16].

Ціна товару може змінюватися на різних етапах його життєвого циклу. Важливо враховувати ці етапи при формуванні цінової політики. На етапі введення на ринок підприємство може встановлювати високу або низьку ціну залежно від стратегії. Якщо застосовується стратегія "преміум-ціни", ціна може

бути високою для позиціонування товару як елітного. Якщо використовується стратегія "проникнення на ринок", ціна буде низькою, щоб залучити покупців і збільшити частку ринку. Під час етапу росту попит на товар зростає, що дає можливість підприємству підвищувати ціну, поки продукт залишається популярним і конкурентоспроможним. На етапі зрілості, коли ринок насичується, підприємству потрібно підтримувати конкурентоспроможність. Ціни можуть стабілізуватися або навіть знижуватися для збереження частки ринку. На останньому етапі життєвого циклу товару підприємство може або знизити ціни для стимулювання залишкових продажів, або зняти товар з продажу і зосередитися на нових продуктах [6].

Формування гнучкої цінової політики є важливим для забезпечення здатності підприємства адаптуватися до змін на ринку. Для цього підприємству "Неском" варто вжити певні заходи, а саме встановлення знижок, сезонних акцій, бонусів і спеціальних пропозицій для певних категорій покупців дозволяє залучити нових клієнтів і збільшити обсяги продажу, встановлення різних цін для різних груп споживачів (наприклад, для постійних клієнтів, оптових покупців або за географічним принципом), зміна ціни в залежності від ринкових умов, наприклад, підвищення ціни в періоди підвищеного попиту або зниження ціни у разі зниження попиту.

Формування оптимальної цінової політики для підприємства "Неском" є ключовим фактором для забезпечення фінансової стабільності і конкурентоспроможності на ринку. Врахування внутрішніх і зовнішніх факторів, застосування різних методів ціноутворення, адаптація до етапів життєвого циклу товару та впровадження гнучкої цінової політики дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміни в ринковому середовищі та досягати максимальних фінансових результатів [7].

Висновки

У ході проведеного дослідження було здійснено детальний аналіз використання економічних методів управління на підприємстві "Неском", зокрема зосереджено увагу на ефективності застосування цих методів для підвищення результативності діяльності організації.

Результати роботи дозволяють зробити низку важливих висновків:

Економічні методи управління є важливим інструментом для підвищення ефективності діяльності підприємства. Застосування таких методів, як планування, прогнозування, оптимізація виробничих процесів та управління витратами, дозволяє досягати високих результатів у стабільному розвитку підприємства. Вони сприяють зниженню витрат, підвищенню продуктивності праці та забезпеченню конкурентоспроможності на ринку.

Традиційний підхід до економічного управління демонструє певну ефективність у стабільних умовах, однак не здатний забезпечити швидку адаптацію до змінюваного ринкового середовища. Використання традиційних економічних методів, таких як планово-економічне управління та контроль за витратами, є важливим, проте потребує інтеграції з більш сучасними методами, що дозволяють підприємству гнучко реагувати на ринкові виклики.

Інноваційний та інтеграційний підходи до управління дозволяють підприємству "Неском" значно підвищити ефективність управлінських процесів. Впровадження інновацій в управління витратами, розробка та застосування сучасних методів прогнозування, інтеграція інформаційних технологій для автоматизації управлінських процесів - це кроки, які допомагають забезпечити конкурентоспроможність та швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Формування оптимальної цінової політики є ключовим елементом стратегії розвитку підприємства. Підприємство "Неском" повинно враховувати як внутрішні (собівартість продукції, витрати на виробництво), так і зовнішні фактори (попит, конкуренція, економічна ситуація на ринку) для розробки цінової стратегії. Застосування різних методів ціноутворення дозволяє підвищити

привабливість пропозицій для споживачів, а також забезпечити фінансову стабільність підприємства.

Упровадження ефективної системи мотивації персоналу є важливою складовою частиною стратегії підприємства. Розробка та впровадження фінансових і нефінансових методів мотивації сприяє підвищенню продуктивності праці, зниженню плинності кадрів та створенню сприятливого робочого середовища.

Індивідуалізація мотиваційних підходів для різних категорій працівників є ефективним способом залучення та утримання цінних співробітників. Прогнозування та планування є основними інструментами для стратегічного розвитку підприємства.

Регулярний моніторинг фінансово-економічних показників, точне прогнозування майбутніх фінансових результатів та ретельне планування ресурсів дозволяють "Неском" ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, що забезпечують досягнення короткострокових та довгострокових цілей.

Основними проблемами підприємства є недостатня адаптація до швидко змінюваного ринку та недостатня автоматизація процесів управління. Впровадження більш гнучких підходів до управління, використання новітніх технологій та розширення можливостей для аналізу даних допоможе підприємству бути більш конкурентоспроможним та ефективним в умовах нестабільності.

Перспективи розвитку економічного управління на підприємстві "Неском" полягають у переході до більш інтегрованих та автоматизованих управлінських систем. Застосування інноваційних технологій, інтеграція ERP-систем, покращення фінансового планування та вдосконалення мотиваційних програм дозволять підприємству досягти більш високих економічних результатів та стати лідером на ринку.

Загалом, ефективне використання економічних методів управління, інтеграція інноваційних підходів та стратегічне планування є основою для досягнення успіху підприємства "Неском" на конкурентному ринку.

Вдосконалення цих аспектів допоможе покращити загальну результативність підприємства та забезпечити його стійке зростання в умовах сучасних економічних викликів.

Список використаних джерел

1. Абрамов, В. Л. "Економічний механізм підприємства". Київ: КНЕУ, 2021.
2. Баканов, М. І., Шеремет, А. д. "Теорія економічного аналізу" . Київ: Центр навчальної літератури, 2019.
3. Білоус, О. М. "Стратегічне управління підприємством в умовах невизначеності" . Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2023.
4. Білоконь, І. І. "Фінансове планування на підприємстві" . Харків: Фоліо, 2019.
5. Василенко, В. А. "Управління витратами в умовах ринкових перетворень" . Дніпро: ДНУ, 2020.
6. Верба, В. А., та ін. "Інноваційний менеджмент" . Київ: КНЕУ, 2017.
7. Воробей, О. п. "Економічна ефективність управлінських рішень" . Івано-Франківськ: Прикарпатський університет, 2021.
8. Гайдай, Г. О. "Цінова політика: методи формування та регулювання" . Київ: Наукова думка, 2023.
9. Глущенко, О. М. "Методи оцінки фінансової стійкості підприємств" . Харків: Вища школа, 2018.
10. Гордієнко, Л. Г. "Фінансовий менеджмент: сучасні підходи" . Київ: Кондор, 2017.
11. Друкер П. Ф. «Менеджмент: завдання, відповідальність, практика» . Нью-Йорк: Harper Business, 2019.
12. Каплан, Р., Нортон, Д. «Збалансована система показників: перетворення стратегії на дію» . Бостон: Harvard Business School Press, 2018.
13. Котлер П., Келлер К. Л. «Управління маркетингом» . Лондон: Pearson, 2019.
14. Глобальний інститут McKinsey. «Тенденції продуктивності та економічне зростання» . Нью-Йорк: McKinsey & Company, 2017.
15. Мінцберг, Г. «Процес стратегії» . Бостон: Prentice Hall, 2019.

16. Остервальдер, А., Піньор, Ю. «Створення бізнес-моделі» . Нью-Джерсі: Wiley, 2019.
17. Портер, М.Е. «Конкурентна перевага: створення та підтримка чудової продуктивності» . Нью-Йорк: Free Press, 2018.
18. Шумпетер, Я.А. «Капіталізм, соціалізм і демократія» . Лондон: Routledge, 2017.
19. Саймон, Г. «Адміністративна поведінка: дослідження процесів прийняття рішень» . Нью-Йорк: Free Press, 2019.
20. Стігліц, Дж. Е. "Економіка державного управління" . Оксфорд: Oxford University Press, 2018.
21. Данилюк, М. О. "Економічні ризики та управління ними" . Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2018.
22. Данько, Ю. І. "Фінансово-економічна безпека підприємств" . Харків: ХНЕУ, 2019.
23. Долішній, Б. О. "Економічна ефективність використання ресурсів" . Київ: Академперіодика, 2018.
24. Євтушенко, П . В. "Інструменти стратегічного планування в економіці" . Одеса: ОНУ, 2021.
25. Жукова, Л. Г. "Мотивація персоналу як складова економічного управління" . Київ: Альтерпрес, 2019.
26. Захарченко, О. п. "Оптимізація виробничих процесів у промисловості" . Київ: КНЕУ, 2018.
27. Зінченко, С. В. "Фінансовий облік для менеджерів" . Київ: КНЕУ, 2022.
28. Карпова, Т. С. "Інноваційні стратегії управління витратами" . Дніпро: ДНУ, 2022.
29. "Ефективність використання виробничого потенціалу" . Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2023.
30. Колот, А. М. "Соціальна відповідальність бізнесу" . Київ: КНЕУ, 2019.

31. Лоуренс, PR, Лорш, JW «Організація та середовище: управління диференціацією та інтеграцією» . Бостон: Harvard University Press, 2020.
32. Лі Дж. "Економічне зростання та управління інноваціями" . Кембридж: Cambridge University Press, 2019.
33. Лінднер Дж. Р. «Стратегічне мислення в бізнесі» . Оксфорд: Oxford University Press, 2023.
34. Мелоні, WF "Продуктивність, інновації та управління" . Нью-Йорк: McGraw-Hill, 2018.
35. Маскелл, Б. «Бережлива бухгалтерія: найкращі практики» . Нью-Йорк: Productivity Press, 2021.
36. Міллер Д. «Стратегічне управління організаціями» . Лондон: Wiley-Blackwell, 2022.
37. Нельсон Р. Р., Вінтер С. Г. «Еволюційна теорія економічних змін» . Кембридж: Harvard University Press, 2022.
38. Паттон, MQ "Оцінка розвитку" . Лондон: Guilford Press, 2018.
39. Піс, Е. «Бережливий стартап: як сьогоденні підприємці використовують безперервні інновації» . Нью-Йорк: Crown Publishing, 2024.
40. Роббінс, С. П., суддя, ТА «Організаційна поведінка» . Лондон: Pearson, 2019.
41. Савченко, О. О. "Сучасні методи економічного управління" . Харків: Фоліо, 2021.
42. Семенюк, П. С. "Оптимізація ресурсів підприємства" . Київ: Центр навчальної літератури, 2017.
43. Соловей, В. М. "Аналіз ефективності інновацій у промисловості" . Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2023
44. Ткаченко, Т. М. "Економічне управління в умовах глобалізації" . Київ: КНЕУ, 2020.
45. Чорна, І. О. "Економічна стабільність підприємства". Одеса: ОНУ, 2022.