

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

*The thesis describes the features and highlights the main tasks of modern management. The main findings and justification of the directions of their solution under modern conditions are highlighted.*

Менеджмент, як мистецтво управління, дає можливість впливати на отримання прибутку, це відображається як в внутрішній діяльності, тобто координації виробництва так і зовнішній, що означає організацію ведення логістики в плані ефективного та неупередженого домінування на ринку, та пошуку нових можливостей для досягнення цілей і мети своєї підприємницької діяльності. Україна в плані зваженої політики дещо відстає, що означає низький або недостатній рівень організації ведення бізнесу. Так це в першу чергу відображається на продукції, яку виробник здатен запропонувати покупцеві, таку діяльність регулює менеджмент, який включає сукупність певних заходів, що формують ефективне виробництво, яке здатне підвищити конкурентоспроможність товару, продукції.

Реальну проблему менеджменту в Україні відображає невідповідність розставлення пріоритетів підприємства, а це означає неправильний підхід до здійснення основних функцій менеджменту. Так CEO CLUB Україна – спільнота, яка є об'єднанням власників середнього та великого бізнесів заради розвитку і співпраці наводить статистику, що 70% трансформації в компанії провалюються, при цьому 33% випадки не підтримує зміни, а в інших 33% випадків співробітники виробили певний імунітет до змін. Такі показники показують небажання співробітниками витрачати сили і спроби на очікувані результати змін, що стосуються модернізації або реорганізації виробництва [2].

Часто політика керівників, власників бізнесу призводить, якщо не до банкрутства, то до стабільного застою економічних показників підприємства. Це пояснюється декількома причинами. Першою причиною таких проблем є неправильні цілі виробництва чи надання послуг, що означає здебільшого наділення на вітчизняний ринок товарів і послуг і при цьому вихід на міжнародний ринок є другорядною ціллю або взагалі така ціль відсутня. Вихід на нові ринки забезпечує не тільки збільшення прибутку, а й в свою чергу продукує покращення якості товару, збільшує його популярність і дає можливість застосовувати в більшому обсязі маркетингові стратегії. В Україні ця проблема відбивається на тому, що наприклад ЄС просто не бажає відкривати свої ринки для великої кількості наших товарів тільки тому, що їх якість є незадовільною і такою, що не відповідає стандартам. А це безпосередньо залежить не від того, що держава не здатна якось вплинути, домовитися про налагодження ринкових відносин, а залежить від націленості управлінської ланки бізнесу, яка або бажає поширювати свій продукт в маси, або задоволена тільки внутрішнім споживачем і через це, не може отримати реального розвитку і збільшення доходності. McDonalds, Nike, Microsoft, Google, Apple стали корпораціями, з мільярдними оборотами не через те, що вони були націлені тільки на внутрішнього споживача, а через те, що їхні керівники були націлені на масштабні результати, масштабне поширення свого продукту по всьому світу.

Другою причиною неефективного ведення підприємницької діяльності належить мистецтві управління персоналом. Неправильний вплив керівництва здатен істотно погіршити показники ефективності і навпаки обдумане управління та створення умов для персоналу здатне забезпечити збільшення показників підприємства в разі, навіть не модернізуючи його. Для цієї цілі створюються цілі тренінгові компанії (здебільшого за кордоном), які навчають правильному управлінню не тільки керівників (вони можуть здобути відповідну освіту), а й персонал, забезпечивши їх необхідними стратегічними навичками ефективного ведення справ і збільшення продуктивності роботи і збільшення коефіцієнту корисної дії на робочому місці.

Для будь-якого підприємства, установи чи організації яка націлена на прогресивний розвиток, необхідно глибоко зосереджувати свої можливості на збільшення продуктивності виробництва, його модернізацію, покращення роботи співробітниками і відкриття нових ринків збуту. Такі цілі досягаються шляхом управлінської діяльності, а конкретно збільшенням впливу на всі процеси, які існують на виробництві. Безпосередній вплив управлінської ланки здатне мотивувати персонал на покращення показників, на можливість модернізації і збільшення виробництва блага, що в перспективі дасть однозначний успіх в отриманні прибутків.

### Список використаних джерел:

1. Термінологічний словник з менеджменту. URL: [https://economy.chnu.at.ua/publ/management/terminologichnij\\_slovnik\\_z\\_menedzhmentu\\_rulev\\_v\\_a/1-1-0-15](https://economy.chnu.at.ua/publ/management/terminologichnij_slovnik_z_menedzhmentu_rulev_v_a/1-1-0-15);
2. 4 роли менеджменту по Адизесу. URL: <https://ceoclub.com.ua/notes/4-rol-i-menedzhmenta-po-adizesu>;
3. Експорт заводів. Як українські компанії "пускають коріння" в Європі. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/02/5/644962/>.