



УДК: 632.512

СУЧАСНІ МОТИВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Студ. І.А. Хоменко, гр. ПОМг-15

Студ. В.В. Леонтюк, гр. ЗІОМСмг-15 (з)

Наук. керівник доц. І.С. Гращенко

Київський національний університет технологій та дизайну

В сучасному світі «кадри вирішують все», неможливе існування організації без творчих особливостей, здатних вести її вперед. Саме формування дієвого мотиваційного механізму дозволить створити найкращі умови для діяльності будь-якого підприємства.

Мотивація в організаційному контексті – це процес, за допомогою якого керівник спонукає інших людей працювати для досягнення організаційних цілей, цим самим задовольняючи їхні особисті бажання і потреби. Навіть якщо складається враження, що службовці працюють тільки заради досягнення загальних цілей організації, вони все-таки поводяться так, тому що впевнені: це кращий спосіб досягнення власних цілей.

В узагальненому вигляді система мотивації праці може бути представлена сукупністю таких блоків: матеріально-грошове стимулювання, нематеріальне стимулювання.

Матеріальне стимулювання передбачає, що додаткові зусилля працівників, що призвели до значних для підприємства результатів, будуть належним чином компенсовані у вигляді преміальних і соціальних благ. В результаті підвищення віддачі працівників і результативності праці.

Говорячи про використання соціально-психологічних методів мотивування персоналу необхідно зазначити, що дуже важливою умовою успішності такої стратегії служить відкритість і довіра у відносинах між керівництвом та працівниками.

Людина, інтелект, особистість визначаються все більшою цінністю. І розуміння цієї цінності рухає науку вперед. Які концепції і підходи прийдуть на зміну сучасним? Одним з найперспективніших напрямів стає ідея само мотивації, можливо це майбутнє всього людства.

УДК 640.412

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ КЛІНІНГУ

Студ. Ю.А. Ісаченко

Наук. керівник доц. Н.В. Хлістунова

Київський національний університет технологій і дизайну

Вітчизняний ринок клінінгових послуг, емність якого на хвилі кризи скоротилася як мінімум удвічі, знову на порозі буму. Причина, що змушує українців активно прибиратися, проста: в останні роки активізувався будівельний ринок, причому зростають темпи введення в експлуатацію як житла, так і комерційних об'єктів, зокрема, торгових центрів. Тільки в Києві в найближчі два роки їх буде побудовано більше двох десятків, а загальна торгова площа збільшиться вдвічі і досягне 2 млн кв. м.

Якщо раніше середньостатистичний клієнт-приватник активно замовляв такі послуги, як генеральне прибирання, миття вікон та інші «надмірності», то зараз краще обходитися мінімальним списком. У нього зазвичай входить хімчистка килимів та меблів, прибирання після будівельників, чистка сильно забруднених поверхонь, тобто роботи, з якими пересічному обивателю власними силами не впоратися. Всі інші громадяни воліють все робити самостійно, або ж залучати «бабусь», які охоче беруться за прибирання за цілком прийнятну суму (від 100 грн за прибирання 2-3-кімнатної квартири). Проте клінінгові компанії розраховують «розбуркати» і цей сегмент ринку.



Зараз багато компаній пропонують недорогі пакети послуг, які включають генеральне прибирання житла, миття вікон, чищення меблів, килимів та ін. Кількість клінінгових фірм зростає. Тільки в Києві працює близько 250 спеціалізованих компаній (найбільші - «Чистий світ», «Примекс», «Shaden group», «Maxima», «Клінстар Сервіс», «Укрхімклінінг», DankeSchon, Dep та ін.). В інших містах-мільйонниках їх по 40-50. Прибиральники активно освоюють і більш дрібні населені пункти, які раніше частіше оминали, свої клінери є не тільки практично у всіх обласних центрах, а й у багатьох райцентрах.

У столиці, за оцінками, для старту потрібно не менше 10 тис. грн, але в цьому випадку вихід на ринок буде настільки непомітним, що шансів закріпитися на ньому практично немає. «За такі гроші можна хіба що придбати хороший професійний пілосос і ходити по домівках чистити килими», - говорить експерт. Більше шансів на успіх у тих, хто готовий витратити 40-50 тис. грн. За ці гроші можна купити франшизу розкрученої клінінгової мережі, яка включає набір необхідного обладнання, хімікатів, навчання персоналу і маркетингову підтримку, або ж почати будувати бізнес самостійно.

УДК 657

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

Студ. Ю.С. Семка

Наук. керівник доц. Н.В. Хлістунова

Київський національний університет технологій та дизайну

Головним об'єктом аналізу в процесі управління є витрати. Управляти витратами нас вчить управлінський облік. Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів.

Прийняття управлінських рішень – безперервний процес, оскільки менеджери мають ненормований робочий день. Ідеальним менеджером може бути такий, який поряд з високим рівнем ерудованості і професіоналізму, вміє таким чином організувати робочий день, протягом якого своєчасно прийматиме необхідні управлінські рішення. При цьому слід пам'ятати, що всі рішення менеджерів зводяться до забезпечення максимально можливого, при певній кон'юнктурі на ринку, прибутку.

У зв'язку з цим менеджерам доводиться постійно аналізувати рівень витрат виробництва на підприємстві, оскільки їхній вплив на зовнішні фактори – ціни реалізації на вироблену продукцію, як правило, обмежений. Аналіз поведінки витрат є одним із найважливіших аспектів управлінського обліку, оскільки оцінка менеджерами такої інформації дає змогу сформулювати їм уявлення не тільки власне про витрати, але набагато ширше – про запаси, організацію їхнього постачання на підприємство, ефективність використання праці, основних засобів, можливість розширення ринку збуту шляхом надання скидок покупцям до максимально можливого рівня тощо.

На перший погляд може здатися, що процес розробки управлінського рішення не є складним, але це не так. Розробка ефективного управлінського рішення ґрунтується на таких передумовах: інформаційне забезпечення управлінського рішення, чітке визначення проблем, збір і оброблення додаткової інформації, формулювання мети управлінського рішення, структурний аналіз об'єкта рішення, розроблення альтернативних рішень, вибір оптимального рішення.

Отже, прийняття управлінських рішень впливає на поведінку витрат, існує пряма залежність прибутку підприємства від рівня витрат. Лише чітко налагоджена система управління витратами дасть відчутні позитивні результати в фінансово-господарській діяльності підприємства.