

УДК 334:005.35

**САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ
ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Будянський В.С.

e-mail: vadym.budianskyi@nure.ua

Харківський національний університет радіоелектроніки, каф. ЕК
м. Харків, Україна

The given work is devoted to the Self-management, it is proposed to consider this as a person's ability to effectively organize their activities, manage resources and time, focusing on achieving personal and professional goals. In the context of an enterprise in conditions of uncertainty of the external environment, self-management is an important tool for increasing the efficiency of economic activity, because the better employees organize their tasks and prioritize, the higher the productivity of the entire organization. The Pareto principles and Parkinson's law are key concepts that contribute to the implementation of self-management at the enterprise level, helping to optimize the work process and achieve better results.

Самоменеджмент – це здатність людини ефективно організовувати свою діяльність, управляти ресурсами та часом, орієнтуючись на досягнення особистих і професійних цілей. У контексті підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища, самоменеджмент є важливим інструментом для підвищення ефективності господарської діяльності, адже, чим краще працівники організують свої завдання та розставляють пріоритети, тим вища продуктивність всієї організації. Принципи Парето і закон Паркінсона є ключовими концепціями, що сприяють реалізації самоменеджменту на рівні підприємства, допомагаючи оптимізувати робочий процес та досягати кращих результатів.

Основні аспекти самоменеджменту для підприємства: організація роботи (включає постановку цілей, планування, пріоритизацію завдань та делегування обов'язків); управління часом (забезпечує ефективне використання робочих годин, зменшення впливу на роботу незначних задач і визначення оптимального часу для виконання різних завдань); мотивація та самодисципліна (кожен працівник несе відповідальність за свою діяльність, що сприяє кращому використанню робочого часу і підвищенню продуктивності); контроль результатів (постійний моніторинг прогресу та внесення коригувань у процес роботи).

Використання принципу Парето для підвищення ефективності діяльності підприємства виглядає наступним чином: 20% зусиль або дій приносять 80% результатів. Для підприємства це означає, що більшість цінності створюється за рахунок певних ключових завдань або процесів.

Визначення ключових факторів ефективності: перший крок – ідентифікувати завдання або процеси, які мають найбільший вплив на результативність підприємства. Наприклад, у продаж це можуть бути найбільш прибуткові клієнти або продукти, на які слід зосередити увагу.

Оптимізація ресурсів: коли визначені ключові завдання, можна спрямувати на них більше ресурсів (людських, фінансових, технічних). Це підвищить загальну продуктивність та рентабельність підприємства.

Усунення другорядних завдань: задачі, що не мають суттєвого впливу на результат (80% задач, що приносять 20% результатів), можна делегувати, автоматизувати або виконувати в обмеженому обсязі. Це вивільняє ресурси для пріоритетних завдань.

Моніторинг і коригування: постійне відстеження ефективності процесів дає змогу визначати, які саме 20% завдань є найбільш ефективними на кожному етапі роботи підприємства.

Приклад використання принципу Парето: у компанії з продажу програмного забезпечення виявили, що 20% клієнтів приносять 80% доходу. Відповідно, основні ресурси було вирішено спрямувати на обслуговування цих клієнтів: розробка додаткових функцій, персоналізовані консультації та програми лояльності. Це дозволило компанії не тільки зберегти, але й збільшити дохід.

Розглянемо закон Паркінсона в управлінні господарською діяльністю підприємства, який стверджує, що робота займає стільки часу, скільки на неї відведено. У контексті підприємства це означає, що чим більше часу надається на виконання завдання, тим більше його буде витрачено, незалежно від реальної складності завдання. Встановлення жорстких дедлайнів: обмеження часу на виконання завдань змушує працівників зосереджуватися на важливих аспектах, уникаючи відволікань та витрат часу на другорядні деталі.

Планування коротших циклів роботи: Розбивка проєктів на коротші етапи з конкретними термінами виконання стимулює команду працювати швидше і з більшою концентрацією.

Контроль за обсягом завдання: Виконання завдань у рамках встановлених часових обмежень допомагає уникати необґрунтованих змін і зайвих витрат часу. Замість того, щоб розширювати завдання, співробітники фокусуються на виконанні ключових цілей.

Принцип «більше часу – більше витрат»: Якщо завдання розтягується, це призводить до додаткових витрат, що впливає на ефективність роботи і кінцеві результати. Строгі часові рамки дозволяють уникати зниження продуктивності та зростання витрат.

Приклад застосування закону Паркінсона наведено далі. Компанія визначила, що розробка щомісячного звіту для менеджменту займає забагато часу, тому скоротила термін підготовки з 5 до 3 днів. Це підвищило

продуктивність і дисциплінувало команду, спонукаючи зосереджуватися на ключових показниках, а не на менш важливих деталях.

Розглянемо комбінування принципу Парето і закону Паркінсона для самоменеджменту на підприємстві. Поєднання цих двох принципів дозволяє підприємству оптимізувати робочі процеси та підвищити ефективність господарської діяльності. Пріоритетність важливих завдань (принцип Парето): визначивши 20 % найбільш результативних завдань, підприємство отримує можливість спрямувати зусилля на досягнення основних бізнес-цілей. Встановлення чітких термінів виконання завдань (закон Паркінсона): обмеження часу для кожного завдання допомагає уникнути затягування та дозволяє ефективніше працювати у робочий час.

Баланс між важливістю і часом: комбінація цих принципів дає змогу працівникам і керівникам виділяти час лише на найважливіші задачі та уникати надмірних зусиль на завдання, що мають низьку результативність.

Приклад. відділ продажів на підприємстві, орієнтуючись на принцип Парето, фокусується на 20 % клієнтів, які приносять основний дохід, при цьому кожен продаж має бути завершений протягом певного терміну, наприклад, до 3 робочих днів. Це допомагає зосередити увагу команди на досягненні фінансових цілей без надмірного витрачання часу на другорядні завдання.

Висновок. застосування самоменеджменту з використанням принципів Парето і закону Паркінсона дозволяє підприємствам оптимізувати господарську діяльність, скоротити витрати часу і підвищити продуктивність в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Це дає змогу не тільки досягти ефективного використання ресурсів, але й забезпечити кращу дисципліну, швидкість реагування на ринкові потреби та зростання загальної рентабельності бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Importance of Self-Management and Future Research Thoughts A Critical Review Perspective. URL: <https://surl.li/mdwbwv>.
2. Self-Management Skills Necessary At Work And Home. URL: <https://www.forbes.com/sites/colleenreilly/2024/03/26/self-management-skills-necessary-at-work-and-home/>.
3. The 80/20 Rule: How Businesses Apply the Pareto Principle URL: <https://terakeet.com/blog/80-20-rule-what-is-the-pareto-principle/>.
4. Parkinson's Law: How to overcome it to increase productivity URL: <https://asana.com/ru/resources/parkinsons-law>.