

доповнює її своїми принципами, компанія не здає свої позиції і являється найбільшою промисловою системою Японії [3].

Теорія «Z» описує доброго працівника, що віддає перевагу працювати в групі і мати стабільні цілі діяльності на тривалу перспективу. Багато в чому їй відповідають японські працівники великих промислових компаній, однак такі працівники є практично у всіх країнах на великих стабільних підприємствах. Ефективність застосування цієї теорії визначається питомою вагою таких людей в колективі.

Стимули спонукання до праці для працівників, що описуються теорією «Z», ефективні в такій послідовності: матеріальне заохочення, моральне заохочення.

Безумовно, кожна теорія має свою критику. Теорія Оучи викликала гарячі суперечки в американських колах. Багато менеджерів ставили під сумнів те, що одна лише залученість працівників в справі організації стане причиною підвищення ефективності підприємства. За фактом, у багатьох випадках різкі і радикальні зміни в управлінні виробництвом часто знижувало стабільність підприємства.

Відповідно досліджених джерел, в Україні також можливо використання теорії Оучи. Великі українські компанії вже дотримують деяких принципів, а саме: обговорення проблеми з усім колективом та прийняття єдиного рішення; розподілення навантаження рівномірно; доступність інформації. Використання та вдосконалення цих принципів, вивчення нових технік управління допоможе промисловим підприємствам вийти на міжнародний рівень.

Таким чином, теорія Z не забезпечує повного вирішення мотиваційних проблем усіх організацій, що працюють під різними типами навколишнього середовища. Однак це не просто теорія мотивації, а філософія управління.

#### **Список використаних джерел:**

1. Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://www.referenceforbusiness.com/management/Str-Ti/Theory-Z.html>
2. Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge
3. Гірняк О.М., Лазановський П.П. Менеджмент: теоретичні основи і практикум: Навчальний посібник. – К: «Магнолія плюс», Львів, 2009р.

**Тарабаркін М. К.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

### **ОПТИМІЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Кожен господарюючий суб'єкт незалежно від виду діяльності та форми власності повинен реально оцінювати власний фінансовий стан. Аналіз показників господарської діяльності повинен носити систематичний характер з метою відстежити динаміку змін та оперативно реагувати на них.

Головний мотив діяльності підприємства в ринкових умовах – максимізація прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети у всіх випадках обмежені багатьма факторами, один із яких – витрати – є основним. І ухвалення господарських рішень неможливо без аналізу величин витрат за різні періоди та розрахунку на їх основі показників ефективності економічної діяльності.

Придбання сировини, витрати на її обробку, транспортні та інші витрати тиснуть на власників підприємств кожного дня, і зменшення цього тиску завдяки оптимізації економічних процесів – єдине рішення для подальшого благодірного розвитку. В цьому і полягає актуальність.

Методи оптимізації показників (або методи теорії прийняття рішень) є складовими математичного моделювання, які широко використовуються в плануванні та управлінні динамічної економіки. Методи оптимізації показників застосовуються для побудови та якісного аналізу поведінки економічної системи з урахування соціального фактору, виробництва, споживання та обміну тощо.

Основними та найбільш розповсюдженими методами оптимізації показників є програмування, дослідження операцій, теорія ігор, побудова дерева рішень, аналіз чутливості, теорія графів тощо. В основу цієї методології лягли труди Неша, Моргенштерна, Ейлера, Вальда, Севиджа, Лапласа, Гурвица, Парето. Використання названих методів дає змогу прискорити розрахунки, поглибити кількісний аналіз, розширити область вихідних даних та в цілому систематизувати економічні процеси.

Дозволяючи звернути увагу не тільки на великі масиви чисельних даних про фінансовий стан суб'єкта, а й на приховані за ними ризики і доступні напрями дій, методи оптимізації показників носять значний інноваційний характер ще до прийняття структурних змін. Тобто першочергово достатньо розширити робітничий штат підприємства на одного кваліфікованого аналітика-кібернетика і, можливо, уникнути зайві капіталовкладення.

Але потрібно мати на увазі, що моделювання тільки звужує безліч альтернатив, виділяючи найефективніші рішення. За умов індивідуальної парадигми остаточний вибір завжди залишається за суб'єктом управління, завдання якого – за допомогою отриманої інформації обрати пріоритетний варіант саме на його думку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Файнзільберг Л. С. Теорія прийняття рішень / Файнзільберг Л. С., Жуковська О. А., Якимчук В. С. – К.: Освіта України, 2018. – 246 с.
2. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності / Сіменко І. В., Косова Т. Д. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.