

Дем'яненко Д. Є.

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

### **SWOT-АНАЛІЗ БАЗИ ВІДПОЧИНКУ**

#### **ТОВ «ОК ПРИБІЙ»**

База відпочинку ТОВ «ОК Прибій» відноситься до категорії підприємств малого бізнесу. На основі аналізу конкурентів доцільно скласти SWOT-аналіз діяльності підприємства. SWOT-аналіз – це абревіатура чотирьох англійських слів "Strong" ("сильні сторони"), "Weak" ("слабкості"), "Opportunitis" ("можливості"), "Threats" ("загрози"). Тобто даний метод аналізу потрібен для виявлення сильних і слабких сторін бази відпочинку, її можливостей і комерційних загроз. Задача SWOT-аналізу – дати структурований опис ситуації, щодо якої потрібно прийняти якесь рішення. Матриця SWOT-аналізу є зручним інструментом структурного опису стратегічних характеристик середовища і організації. Для адекватної оцінки діяльності підприємства слід аналізувати величезну кількість факторів [3; 4].

SWOT-аналіз бази відпочинку "Прибій" надає керівництву бази повну інформацію про власний заклад: виявлені фактори, що несуть комерційні ризики, виявлені позитивні і негативні сторони закладу. Такий аналіз застосовується не тільки для оцінки конкурентоспроможності бази, він надзвичайно корисний для визначення стратегії розвитку закладу: виходячи з ваги факторів, менеджер може легко визначити пріоритети розвитку бази [1].

SWOT аналіз бази відпочинку ТОВ «ОК Прибій»:

Сильні сторони підприємства: близькість моря - 200метрів; оригінальний дизайн будівель і споруд; розвинена інфраструктура бази; наявність форми договору для корпоративних клієнтів; турбота про охорону життя і майна клієнта (медичне обслуговування, охорона); наявність столової, кафе, бару; наявність парковки для автомобілістів; широкий перелік послуг, що надаються; сприятливий імідж бази на туристських ринках України; доступні ціни, гнучка цінова політика; наявність власних сторінок на великих веб-сайтах, електронних туристських порталах і в соціальних мережах [2].

Слабкі сторони діяльності: брак інформації про стратегічні напрямки розвитку бази (в якому сегменті ринку найбільш зацікавлені); залежність завантаження бази від сезонів року; система прийняття рішень; не визначені критерії постійного клієнта, відсутність штатної одиниці – Інтернет-маркетолога, слабка зовнішня реклама, великі щорічні витрати на ремонт і благоустрій території.

Загрози: неконтрольоване завантаження бази; погіршення "зворотного зв'язку"; політичні чинники.

Можливості: реконструкція, розширення асортименту послуг, підвищення рівня кваліфікації робітників.

SWOT-аналіз дозволяє сформулювати сценарій розвитку підприємства на планований період з метою запобігання або виведення організації з кризи.

**Список використаних джерел**

1. Кривда В.І., Кривда О.В., Нараєвський С.В. Можливості удосконалення методики SWOT-аналізу. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем*. 2007. № 12. С. 74–77.
2. Офіційний сайт ТОВ «ОК Прибій». URL: <https://priboyprimorsk.com/>
3. Семенов Г.А., Ярошевская О.В. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2011. № 1. С. 136–141.
4. Шляхта О.М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства. *Економічний простір*. 2012. Вип. 68. С. 301-309.

**Джигя Л. В., канд. екон. наук Кучеренко С. К.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

**ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МЕТОДИ РОЗВИТКУ  
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

В сучасних умовах глобалізації ринку все частіше постають питання підвищення конкурентоспроможності та утримання стабільності підприємства, удосконалення системи управління, виходу на нові ринки тощо. Саме ефективна система управління, як один із найголовніших аспектів діяльності підприємства, може забезпечити стабільний стан та підвищення продуктивності праці, а, отже, і підвищення прибутку. Управління розвитком господарської діяльності підприємства стало об'єктивно важливою та необхідною умовою стабільного розвитку підприємства в період формування ринкових відносин.

Поняття «управління» та «менеджмент» досить часто ототожнюють, однак друге має вужче значення та являє собою частину першого. Це призводить до плутанини та викликає труднощі у знаходженні відмінностей між цими двома процесами, хоча між ними існує суттєва різниця. Наразі є безліч тлумачень та наукових підходів до визначення суті понять «менеджмент» та «управління». Аналізуючи різні точки зору можна сказати, що «управління» – це процес, який поєднує в собі функції планування, організації, мотивації та контролю, ефективно застосування яких призводить до досягнення цілей організації. «Менеджмент» – це поняття, що відображає цілеспрямований вплив однієї особи або групи осіб (тобто менеджерів) на персонал або окремих виконавців з метою виконання поставлених завдань та досягнення поставлених цілей [2].

Ефективність менеджменту є складовою частиною економіки управління, рівень її розвитку визначають деякі чинники: управлінський потенціал включає в себе всі ресурси, якими володіє та використовує система управління; витрати на