

**Лагутцев А.Р., Гусакова Л.**

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкуренція у сучасному світі примушує керівників підприємств постійно шукати нові можливості для підвищення ефективності організації роботи персоналу. Найважливіша роль в успішному функціонуванні підприємства належать його працівникам.

Управління персоналом - це система взаємопов'язаних організаційно економічних і соціальних заходів щодо створення умов для нормального функціонування, розвитку та ефективного використання кадрового потенціалу організації. Система управління персоналом включає такі підсистеми, як кадрове планування, набір і звільнення, навчання і розвиток, мотивацію і винагороду, організацію діяльності, оцінку та атестацію кадрів.

Від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, раціонального їх використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі показники діяльності підприємства.

Добір персоналу має важливе значення при управлінні людськими ресурсами, тому що від нього багато в чому залежить подальша діяльність організацій, тому що тільки при наявності кваліфікованого персоналу вони зможуть домогтися найкращих результатів і поставлених задач.

Для ефективної діяльності керівного персоналу важливе значення має мотивація як функція управління, оскільки завдяки їй здійснюється стимулювання керівного персоналу і створення для його активної трудової діяльності матеріальних, моральних, соціальних, політичних, адміністративних та інших стимулів. Саме використання мотиваційного механізму ефективної праці керівника, мотиваційних регуляторів, урахування психологічних особливостей людини дає можливість керівному персоналу повною мірою використати і розвинути свої здібності щодо прийняття управлінських рішень, спонукання підлеглих до досягнення високих, ефективних результатів праці.

Завдання керівника успішного підприємства полягає в тому, щоб мотиваційні цілі кожного з працівників у великій мірі співпадали з інтересами фірми і

вели в кінцевому результаті до успіху підприємства. Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати об'єми продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії.