

УДК 338.48

Дупляк Т.П.

канд. екон. наук, доцент,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПЕРФОРМАНС МЕНЕДЖМЕНТ В ТУРИЗМІ

Туристична галузь України продовжує функціонувати навіть у період повномасштабного російського вторгнення. За даними Державного агентства розвитку туризму, податкові надходження від туристичної галузі за II квартали 2024 року зросли у порівнянні з аналогічним періодом у 2023 році майже в усіх областях. Найбільший розмір сплачених податків зафіксовано у 5 областях: Львівській – 194778 тис. грн, Київській – 123838 тис. грн, Івано-Франківській – 119462 тис. грн, Одеській – 60647 тис. грн та Дніпропетровській – 59490 тис. грн. Від столиці до бюджету за I півріччя 2024 року надійшло 389910 тис. грн. Навіть у 2021 році (до повномасштабного вторгнення) сума податкових надходжень від туризму м. Києва була меншою та становила 336574 тис. грн [1].

Розглядаючи перформанс менеджмент туристичного підприємства, перш за все слід враховувати сутність поняття «перформанс менеджмент». З англійської мови «performance management» перекладається як управління ефективністю. Ефективність туристичного підприємства забезпечує його успішне функціонування та розвиток. Перформанс менеджмент – це управління результативністю та ефективністю господарської діяльності підприємства, а також управління ефективністю його працівниками. За допомогою системи перформанс менеджменту туристичне підприємство може покращити ефективність роботи своїх співробітників. Підприємство може використовувати перформанс менеджмент для моніторингу результативності персоналу на різних рівнях: відділу, командному та індивідуальному. Перформанс менеджмент розглядає не лише управління ефективністю працівників, а й також мотивацію та залучення команди, відстеження їх результатів та готовність до розвитку.

Одними з найбільш популярних методик в системі перформанс менеджменту є OKRs (цілі та ключові результати) та KPIs (ключові показники ефективності). OKRs – це універсальний формат цілей, який працівники використовують для встановлення цілей з вимірюваними результатами. Ця методика оптимізує процеси та забезпечує чітке розуміння всіма членами команди стратегічного плану та своєї ролі в ньому, встановлюючи зв'язок між цілями туристичного підприємства та індивідуальними цілями з вимірюваними результатами. Ключові показники ефективності (KPIs) є важливим інструментом для оцінки результативності туристичного підприємства в досягненні стратегічних цілей. Вони використовуються для оцінки поточних результатів діяльності туристичного підприємства в контексті поставлених бізнес цілей [2].

Поєднання методів OKRs і KPIs дає можливість забезпечити комплексну основу для стратегічного планування та управління ефективністю туристичного підприємства. Встановлюючи амбітні цілі (OKRs) та відстежуючи результати діяльності за допомогою кількісних показників (KPIs), туристичні підприємства можуть досягти значного зростання ефективності.

Отже, запровадження системи перформанс менеджменту туристичними підприємствами допоможе визначити рівень ефективності персоналу, переглянути продуктивність кожного працівника та оцінити його внесок у розвиток бізнесу. Перформанс менеджмент дає можливість співробітникам розкрити свій потенціал, а туристичному підприємству підвищити ефективність господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Державне агентство розвитку туризму. URL: tourism.gov.ua/blog/dinamika-podatkovih-nadhodzhen-po-oblastyah-za-pershe-pivrichchya-2024-roku (дата звернення: 04.11.2024)

2. OKRs vs. KPIs: Як навчитися ставити цілі та вимірювати ефективність у бізнесі. URL: <https://worksection.com/ua/blog/okrs-vs-kpis.html> (дата звернення: 04.11.2024)