

Ссылка для цитирования этой статьи:

Машкова Е.В. Использование статистики для управления бизнесом: Алгоритмы действий в различных бизнес-ситуациях // Human Progress. 2025. Том 11, Вып. 1. С. 11. URL: http://progress-human.com/images/2025/Tom11_1/Mashkova.pdf DOI 10.46320/2073-4506-2025-1a-3.

УДК: 65.012.4, 65.015, 005.8

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИКИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ: АЛГОРИТМЫ ДЕЙСТВИЙ В РАЗЛИЧНЫХ БИЗНЕС-СИТУАЦИЯХ



Машкова Евгения Витальевна

учредитель, директор ООО «Эколайт-энерго»,

г. Набережные Челны, Российская Федерация;

Консультант по антикризисному управлению и бизнес-этике

Аннотация. Статья посвящена вопросам применения графиков динамики статистических показателей для выбора оптимальной линии поведения в различных бизнес-ситуациях. Основная задача исследования заключается в изучении эффективности использования статистических данных для управления бизнесом и выработке четких алгоритмов действий, адекватных конкретным бизнес-ситуациям.

Гипотеза исследования состоит в том, что каждой бизнес-ситуации, определенной с помощью статистики, соответствует адекватный ей алгоритм оптимальных управленческих действий, использование которого позволяет значительно повысить эффективность бизнеса, минимизировать риски и принимать максимально обоснованные решения. Для обоснования этой гипотезы в статье рассматриваются примеры различных бизнес-ситуаций, в которых применение адекватных алгоритмов действий способствовало улучшению показателей компании.

Материалы работы подтверждают, что грамотное использование статистических показателей и алгоритмов действий в конкретных бизнес-ситуациях позволяет принимать своевременные и точные решения, избегать ошибок и успешно адаптироваться к изменениям на рынке. Статья предназначена для основателей и руководителей бизнесов.

Ключевые слова: статистика, управление бизнесом, алгоритмы, бизнес-ситуации, оптимизация, динамика, графики, принятие решений, риски.

JEL коды: M14, L21, D22, G32, J28.

Введение

Использование статистических показателей в управлении бизнесом является важнейшим инструментом для построения эффективных бизнес-процессов, принятия обоснованных решений и выбора оптимальной линии поведения в различных бизнес-ситуациях. Статистика помогает не только оценивать текущее состояние компании, но и выявлять проблемы, разрабатывать корректирующие меры и адаптировать действия в зависимости от изменения условий [1]. Это позволяет минимизировать риски и повышать устойчивость компании.

Управление на основе статистики подразумевает постоянный мониторинг ключевых показателей, которые отражают состояние и динамику различных аспектов бизнеса: объем продаж, уровень расходов, доходность, эффективность сотрудников и удовлетворенность клиентов. Определение трендов на основе анализа статистических данных позволяет бизнесу своевременно выявлять узкие места и принимать решения, ориентируясь на объективные данные, а не на субъективные предположения [2].

Алгоритмы управления исходя из конкретных бизнес-ситуаций, определенных с помощью статистики, помогают выбрать наиболее адекватные и эффективные действия. Введение четких алгоритмов управления на основе статистики позволяет компании стабильно развиваться, минимизировать ошибки и повышать общую эффективность.

В данной статье рассматривается, как статистические методы могут быть использованы для построения, оптимизации и поддержания устойчивости бизнес-процессов, а также для выбора правильной линии поведения в различных бизнес-ситуациях. Особое внимание уделяется практическому применению системы управления с использованием статистик и алгоритмов действий, основанных на анализе текущего состояния компании, что позволяет принимать обоснованные и своевременные решения для достижения устойчивого роста и успешного развития.

Основные понятия и методы использования статистики в бизнесе

Методология данной работы основана на более чем двадцатилетнем опыте автора в сфере управления бизнесом, включая работу в качестве основателя нескольких успешных компаний, антикризисного менеджера и консультанта в области бизнес-этики. В течение своей карьеры автор накопил значительный опыт использования статистических показателей для анализа, планирования и принятия решений, направленных на улучшение работы компаний.

Понятие статистических показателей и их роль в управлении бизнесом

Статистические показатели — это числовые данные, которые используются для оценки состояния и динамики бизнес-процессов. Они помогают принимать взвешенные решения, исходя из реальной ситуации, а не на базе интуиции, чуйки и т. п. Статистики могут отражать разные аспекты бизнеса: объем продаж, уровень расходов, доходность, эффективность сотрудников, удовлетворенность клиентов и другие параметры.

Применение статистики позволяет: оценивать эффективность бизнес-процессов и выявлять узкие места, требующие улучшения, учитывать изменения на рынке и готовиться к ним, управлять ресурсами компании более эффективно, распределяя их туда, где они приносят наибольший эффект. Использование статистических показателей позволяет руководству компании оперативно оценивать текущую ситуацию и принимать меры для ее улучшения [3].

Использование статистики позволяет бизнесу не только справляться с текущими задачами, но и успешно расти и развиваться, ориентируясь на долгосрочные цели.

Они помогают выявить тренды, спрогнозировать развитие ситуации и своевременно внести коррективы. В условиях постоянно меняющегося рынка важно понимать, какие показатели находятся в пределах нормы, а какие требуют корректировки.

Что такое статистика в бизнесе и как правильно составлять графики

Статистика в бизнесе – это инструмент анализа, который помогает количественно оценить эффективность различных аспектов деятельности компании. Для наглядного представления статистических данных используются графики. Графики позволяют увидеть, как меняются показатели с течением времени, и легко выявить тренды. Правильно составленный график должен быть понятным и наглядным: он должен отображать ключевые данные и позволять легко понять динамику. Желательно делать его максимально наглядным, например вывешивать, и выбирать адекватные задачам циклы отслеживания показателей, например, - недельный цикл.

На каждого сотрудника, начиная с уборщицы до топ-менеджера, устанавливаются индивидуальные статистические показатели. Для уборщицы, например, статистикой могут быть количество метров вымытых полов или количество времени, потраченного на уборку. Для отдела продаж – количество исходящих звонков и ответов на эти звонки. Таким образом, можно быстро выявить сотрудников, чья работа не приносит должных результатов, и принять меры для их корректировки или увольнения, если они не соответствуют требованиям компании. Подход с использованием статистики является основой для организации эффективной системы оценки и оплаты труда, а также помогает создать прозрачную систему

работы, где видны роль и вклад каждого, что поддерживает дисциплину и ответственность в коллективе.

В вопросах управления с использованием статистик основное внимание уделяется тренду, т. е. изменению направленности графика, – растет ли показатель, падает или остается стабильным. Такая визуализация помогает определить, какие действия нужно предпринять: поддержать растущий тренд, исправить падающий показатель или стабилизировать ситуацию. Важно учитывать, что для понимания тренда на правильно составленном графике, - достаточно одного взгляда.

Отслеживание тренда по движению (динамике) показателей на графике дает возможность оперативно определить текущее состояние бизнеса или его подразделений (сотрудников) и принимать исходя из этих данных обоснованные управленческие решения.

Закономерности, алгоритмы и модели применения статистики

В бизнесе (как и в жизни) существует ряд закономерностей, на основе которых можно разрабатывать алгоритмы и модели поведения. Самые банальные примеры, это, например, если наблюдается длительный рост показателя, то это может означать, что применяемые методы работают успешно, и их стоит поддерживать и развивать. С другой стороны, если показатель падает или остается стабильным на низком уровне, необходимо определить причины и предпринять меры для улучшения ситуации.

В качестве примера, иллюстрирующего понятие здравого смысла в принятии решений при резком падении статистик можно привести условный случай из бытовой практики, когда, например, у домохозяйки дома загорелся телевизор. Неправильным действием было бы по привычке звонить мужу и просить его приехать чтобы потушить телевизор или вызывать пожарных. Напротив, домохозяйка должна взять всю ответственность на себя и сама потушить пожар, пока не выгорела вся квартира. Уже потом следует разбираться с мужем, почему он купил ненадежный телевизор, заменить телевизор на более надежную марку, ввести свою собственную этику и выяснить, что, например, телевизор нельзя было все время держать во включенном и перегретом состоянии, затем купить домой огнетушитель, застраховаться от пожара, периодически выключать и проверять новый телевизор и т. п.

В какой конкретно бизнес-ситуации находится организация (подразделение, сотрудник), - можно определить исходя из динамики тренда показателей на графике статистик. При этом крайне важно уметь правильно составлять графики статистик.

Правильное составление графиков статистик

Для эффективного управления бизнесом и правильной интерпретации статистических данных важно не только собирать показатели, но и грамотно их визуализировать в виде

графиков [4]. Это позволяет быстро и точно определить тренды и принимать обоснованные управленческие решения. Ниже представлена таблица с пошаговыми действиями по составлению графиков статистик, которая поможет вам избежать ошибок и получить наглядное представление о текущем состоянии компании.

Таблица 1

Последовательность действий при составлении графиков статистик

Шаг	Описание действия
1	Используйте специальный бланк статистики: начните с выбора подходящего бланка или формы для построения графика. Это может быть цифровая таблица или печатная форма.
2	Отметьте минимальный показатель на вертикальной оси: на вертикальной оси графика сначала отметьте самый минимальный показатель, до которого может опуститься статистика. Это не всегда будет ноль, важно учитывать реальные значения данных.
3	Определите максимальный показатель: посмотрите, какой самый большой показатель может быть достигнут за определённый период (например, три месяца). Вычислите разницу между максимальным и минимальным значением.
4	Разбейте вертикальную ось на деления: разделите диапазон на вертикальной оси на удобные для понимания деления. Это могут быть шаги по 100, 200 или 300 единиц в зависимости от масштабов показателей.
5	Выберите адекватный временной интервал на горизонтальной оси: на горизонтальной оси рекомендуется использовать интервалы, не превышающие три месяца. Это поможет избежать излишней сжатости графика и сохранит его наглядность. При этом надо иметь в виду, что в бизнесе самым оптимальным считается недельный цикл\период планирования и оценки показателей деятельности.
6	Построение тренда: нанесите данные на график, чтобы видеть тренд: - растёт показатель, падает или остаётся стабильным. Это даст возможность сразу же понять, в каком направлении движется бизнес (вид деятельности/ подразделение\сотрудник) и какие действия необходимы.
7	Интерпретация и принятие решений: если график показывает медленный рост - поддерживайте его, если идёт резкий спад — принимайте меры для исправления и т. п. здравомысленные действия. Однако, например, при резком росте стоит проявить осторожность, особую сдержанность и экономию, чтобы не тратить бессмысленно внезапно появившиеся якобы излишние средства, а сначала досконально изучить, что привело к такому скачку.

Правильное составление графиков статистики позволяет не только контролировать бизнес-процессы, но и принимать эффективные решения, минимизировать риски и избегать заблуждений. Кроме того, графики должны быть понятными и наглядными для всех сотрудников, чтобы каждый мог видеть, как идут дела в компании и вносить вклад в улучшение показателей.

Использование правильно составленных графиков статистик позволяет обеспечить оптимальный выбор адекватных конкретной бизнес-ситуации: алгоритмов действий, линий поведения и моделей в управлении бизнесом.

Таким образом, реальное понимание конкретной бизнес-ситуации, составленное на основании фактических, оптимально представленных и правильно интерпретированных данных - помогает выбрать единственно правильное и адекватное этой ситуации решение.

Правильные решения на основе анализа статистических данных и определения бизнес-ситуации, напрямую влияют на эффективность управления и успешность компании и

позволяют избежать ошибок и проблем в её выживании и развитии. В нижеследующих материалах мы более подробно рассмотрим данную гипотезу.

3. Управление и выбор оптимальных решений в различных бизнес-ситуациях

3.1. Управление и алгоритм действий в условиях стартапа

Управление стартапом представляет собой особенный вызов, так как здесь компания сталкивается с неопределенностью, недостатком ресурсов и отсутствием устойчивых бизнес-процессов. Правильное использование статистических данных в этом контексте помогает руководителям принимать обоснованные решения и эффективно справляться с первыми трудностями.

Анализ и преодоление трудностей в стартапах на основе статистических данных

На начальном этапе стартапы часто сталкиваются с проблемами неопределенности и недостатка информации. В этой связи важно наладить сбор и анализ статистических данных с самого начала. Основные трудности включают: недостаток коммуникационных линий, связей, компетенций и информации о рынке и потребностях целевой аудитории; сложности в установлении первоначальных бизнес-процессов и управлении ограниченными ресурсами; риски, связанные с неопределенностью спроса и поведением партнеров, поставщиков, сотрудников, потребителей.

Использование статистики позволяет компании понять, какие направления требуют особого внимания, и помогает минимизировать риски. Статистика позволяет оценить начальный отклик на продукты или услуги и своевременно корректировать стратегию.

Основной алгоритм действий в стартапах: налаживание коммуникационных связей, создание известности бизнеса, изучение потребностей и их выполнение.

Первый шаг в управлении стартапом – налаживание коммуникационных связей, как внутри компании, так и с внешними партнерами и клиентами. Этот процесс можно представить следующим образом:

1. **Налаживание коммуникаций.** Создание прочной сети контактов позволяет компании получать достоверные сведения о рынке, партнерах и клиентах. Для этого необходимо использовать как онлайн-каналы (социальные сети, электронные рассылки), так и офлайн-мероприятия (выставки, конференции).

2. **Создание известности бизнеса.** На этом этапе важно определить целевую аудиторию и установить пути воздействия на нее. С помощью статистического анализа можно определить наиболее эффективные каналы продвижения и распределить ресурсы между ними.

3. **Изучение потребностей клиентов, поставщиков, партнеров, сотрудников.**

Проведение опросов, анализ отзывов и мониторинг поведения аудитории на ранних этапах позволяет определить, какие функции или свойства продукта наиболее востребованы.

4. **Выполнение адекватных пожеланий и потребностей клиентов, партнеров, сотрудников.** Основываясь на собранных данных, стартап должен адаптировать продукт и услуги под ожидания целевой аудитории. Гибкость в подходе и оперативное внесение изменений на основе данных помогут компании оставаться конкурентоспособной.

5. Продолжать поддерживать коммуникации, получать и передавать нужную информацию, строить оптимальные бизнес-процессы, производить и предоставлять нужные продукцию или услуги все лучшего и лучшего качества.

Рекомендации для новых сотрудников и вновь назначенных руководителей, - такие же: присмотреться, наладить связи, изучить предыдущий опыт, усилить сильные стороны и устранить слабые.

Для новых сотрудников и руководителей крайне важно понять особенности работы компании и ее задачи. Следующие рекомендации помогут им лучше адаптироваться:

- **Присмотреться к бизнес-процессам.** На начальных этапах новые сотрудники должны уделить время ознакомлению с внутренними процессами компании, понять роли и ответственность каждого члена команды. При этом, рекомендуется, по – возможности, ничего не делать, не проводить никаких изменений, ни в кадровых вопросах, ни в производственных.
- **Наладить связи.** Взаимодействие с другими членами команды и партнерами позволяет быстро наладить рабочие отношения, обмениваться знаниями и опытом.
- **Изучить предыдущий опыт.** Использование данных о предыдущих проектах и решениях позволяет избегать ошибок и улучшать текущие процессы. Применение статистических методов для анализа успехов и неудач способствует лучшему пониманию, какие подходы работают, а какие – нет.
- **Усилить сильные стороны и устранить слабые аспекты.** Постоянный анализ данных о работе компании, выявление сильных и слабых сторон сотрудников и процессов – ключевой элемент для роста и устойчивости стартапа. Основная цель заключается в том, чтобы активно работать над улучшением слабых сторон и развивать сильные.

Пример: алгоритмы и статистика в управлении проектами стартапов

При запуске стартапа особое значение имеет правильная последовательность действий, в т. ч. и налаживание коммуникаций. В одном стартапов, занимающимся продажей запчастей, руководство не провело достаточного исследования, не наладило связей и не собрало достаточно данных на этапе подготовки к запуску. В результате компания столкнулась с

проблемами поставок, которые были недостаточно надежны, а также с неэффективной логистикой. Использование алгоритма действий для этой бизнес-ситуации, позволило бы руководству выявить проблемы ещё на начальном этапе, скорректировать процесс подготовки и улучшить качество взаимодействия с поставщиками. Этот случай иллюстрирует важность применения алгоритмов действий на основе статистики для последовательного управления проектами и минимизации рисков на этапе старта.

Таким образом, управление стартапом с использованием статистики и данных позволяет минимизировать риски и принимать обоснованные решения. Применение здравомысленных алгоритмов и анализ данных на всех этапах помогает компании перейти от этапа, когда её в представлениях других – как бы не существует, заполнить вакуум.

3.2. Управление и оптимальный алгоритм действий в условиях угрозы ликвидации бизнеса

Роль статистики в условиях угрозы ликвидации бизнеса

Статистики могут показать, что показатели на графике резко пошли вниз или длительное время постоянно понижаются, что составляет реальную угрозу для компании. Использование таких данных помогает определить масштаб проблемы и разработать план действий для ее решения.

Основные проблемы при угрозе ликвидации: финансовые проблемы (недостаток ликвидности, увеличение долговой нагрузки), низкий уровень продаж (снижение спроса на продукты или услуги компании), потеря доверия партнеров и клиентов с расторжением отношений (ухудшение репутации компании с резким снижением продаж и т. п.).

Алгоритм действий для предотвращения ликвидации

Анализ текущей ситуации. Проведение анализа ключевых показателей позволяет объективно оценить текущее положение компании. Это включает анализ финансовых потоков, затрат и доходов, а также оценку уровня долговой нагрузки.

Первое, что должен сделать владелец или руководитель бизнеса – **взять на себя всю полноту ответственности** за выход из этой, угрожающей бизнесу ситуации. Это может потребовать отстранения ответственного за конкретное направление с тем, чтобы самому его возглавить.

Затем необходимо справиться с угрожающей бизнесу ситуацией, провести по каждому причастному сотруднику – полное расследование, включая этическое, и наказать виновных, скорректировать их поведение или организовать обучение. После этого следует провести необходимые преобразования в этой деятельности с целью недопущения такой

ситуации в дальнейшем и составить правила, которые помогут избежать подобных ситуаций или ускорить процесс ликвидации аналогичной угрозы в будущем.

Оптимизация затрат. Сокращение неэффективных расходов является ключевым шагом для улучшения финансового положения компании. Это включает снижение операционных затрат и отказ от неприбыльных проектов.

Продвижение, увеличение продаж и привлечение новых клиентов. Анализ рынка и привлечение новых клиентов – важная часть предотвращения ликвидации. С помощью статистического анализа можно определить наиболее перспективные сегменты и разработать предложения для увеличения продаж.

Работа с партнерами и кредиторами. Переговоры с кредиторами о реструктуризации долговых обязательств могут дать компании больше времени для стабилизации. Важно сохранять открытость и честность в коммуникациях с партнерами, чтобы сохранить доверие.

Пример: алгоритм поведения при кризисных ситуациях

Компания столкнулась с резким спадом показателей из-за внутренних проблем. Руководитель, основываясь на статистических данных, смог быстро выявить источник проблемы – токсичный сотрудник, работавший как диверсанта в коллективе, который вносил разлад в работу. Благодаря проведенному расследованию и анализу статистики удалось быстро восстановить производство и предотвратить дальнейшие убытки.

Это подчеркивает важность мониторинга статистики не только для измерения текущих показателей, но и для проведения анализа и выявления причин резких спадов. Своевременное применение правильного алгоритма действий на основе статистики помогло восстановить эффективность компании.

Таким образом, управление компанией в условиях угрозы ликвидации требует четкого понимания текущего положения и использования статистических данных для разработки эффективного плана действий. Систематический подход к анализу и корректировке бизнес-процессов может помочь компании выйти из кризиса и вернуться к устойчивому развитию.

3.3. Алгоритм действий в условиях нестабильности и неопределенности

Эта ситуация характеризуется тем, что статистики в течение длительного времени понижаются или остаются на прежнем уровне, что указывает на отсутствие развития и возможные скрытые проблемы в бизнес-процессах. Алгоритм выхода из этой ситуации должен включать следующие шаги.

1. Активно действовать с тем, чтобы клиенты знали о вас и ваших продуктах.

Первое, что необходимо сделать – это активизировать продвижение компании, продуктов и услуг. Продвижение должно быть усилено по всем доступным каналам: реклама,

прямые контакты с клиентами, участие в выставках и мероприятиях, активное использование социальных сетей. Важно использовать статистику для определения наиболее эффективных каналов продвижения и сконцентрироваться на тех, которые дают наибольший результат.

2. Скорректировать бизнес-процессы

В условиях стагнации важно пересмотреть текущие стратегии и изменить образ действий. Это может включать смену подхода к продажам, изменению характеристик продукта, корректировку маркетинговых стратегий или даже переориентацию на новый сегмент рынка. Изучение данных и понимание того, какие действия не дают результатов, поможет избежать повторения ошибок. Руководителю следует проявить гибкость и готовность адаптироваться к изменениям.

3. Не тратить лишнего

В условиях нестабильности необходимо контролировать расходы и сосредоточиться на экономии. Это не означает сокращение всех затрат, а скорее оптимизацию и отказ от неприбыльных или малоэффективных проектов. Финансовые потоки должны быть направлены в те сферы, которые приносят наибольший возврат. Экономия должна быть разумной и не мешать продвижению и производительности, однако сокращение излишков поможет стабилизировать финансовое положение.

4. Организовать подготовку к расширению производства и продаж

Компания должна быть готова предоставлять клиентам больше ценности, чем раньше. Это может быть улучшение качества обслуживания, внедрение дополнительных функций в продукте, более гибкая система скидок или специальные предложения для клиентов. Важно понять потребности клиентов и стремиться их удовлетворить, особенно в условиях нестабильности.

5. Собраться, убрать расслабленность, устранить и не допускать нарушения этики

В условиях нестабильности дисциплина и самодисциплина становятся важными элементами управления. Руководитель должен требовать от сотрудников следования установленным стандартам и регламентам, а также демонстрировать личный пример дисциплинированного подхода к работе. Это включает выполнение задач в срок, соблюдение договоренностей и внимательное отношение к деталям.

Этичное поведение – неотъемлемая часть устойчивого бизнеса. Важно провести оценку этических норм в компании, выявить слабые места и работать над их исправлением.

В случае проблемного поведения сотрудников, необходимо провести корректирующие мероприятия, включая обучение и наставничество. Этические расследования могут помочь

определить причины снижения статистик и устранить внутренние барьеры, мешающие развитию.

Пример: применение статистики для обеспечения качества нефтепродуктов

Компания, занимающаяся поставкой нефтепродуктов, с не растущими статистиками, - столкнулась с проблемой некачественного топлива. Причина заключалась в нарушении алгоритма действий в данной бизнес-ситуации, требовавшего скорректировать бизнес-процессы, убрать расслабленность, не допускать нарушений этики и др., что привело к отсутствию тщательного контроля и проверок на этапах поставок и взаимодействия с партнёрами. В результате, поставляемое дизельное топливо в одной из партий оказалось некачественным и привело к поломкам транспортных средств потребителей. Впоследствии компания приняла решение о введении в бизнес-процессы статистического учета на каждом этапе производства и поставок для выявления слабых мест. Таким образом, внедрение статистических показателей качества позволило контролировать каждую поставку и минимизировать риск повторения инцидентов.

Таким образом, управление в условиях нестабильности и неопределенности требует четкого и последовательного алгоритма действий. Активное продвижение, изменения в бизнес-процессах, разумная экономия, ориентация на предоставление ценности, усиление дисциплины и повышение уровня этики позволяют компании выйти из состояния застоя и вернуться к устойчивому развитию.

3.4. Управление в условиях стабильной деятельности с трендом на небольшой, но постоянный рост

Когда компания достигает стабильного состояния с небольшим, но постоянным ростом статистик, важно сохранить устойчивость и не допускать ошибок, которые могут привести к ухудшению положения. В этой ситуации основными задачами являются укрепление текущих позиций, поддержание мотивации команды и постепенное улучшение процессов.

Последовательность основных действий в условиях стабильной деятельности

1. Ничего кардинально не меняя, - поддерживать и укреплять достигнутые результаты. Основная цель на данном этапе – поддерживать достигнутые результаты и обеспечивать дальнейший постепенный рост. Это включает в себя регулярный мониторинг ключевых показателей и их анализ для выявления положительных трендов и слабых мест. Важно не останавливаться на достигнутом, а продолжать улучшать процессы.

2. Без особой жесткости - сохранять дисциплину и этику. В условиях стабильности важно продолжать следовать установленным стандартам и регламентам. Дисциплина и разумная этика должны оставаться основными принципами работы компании.

Руководителю надо мягко, без перегибов, следить за тем, чтобы сотрудники продолжали выполнять свои обязанности на высоком уровне и не снижали качества работы. При этом стараться избегать кадровых переназначений, излишнего контроля, мелочных придирок и наказаний.

3. Оптимизировать процессы. В условиях стабильного роста важно продолжать искать, что улучшает статистику и ни в коем случае не прекращать делать эти успешные действия. Способы повышения эффективности. Это может включать внедрение новых технологий, улучшение бизнес-процессов, сокращение издержек и оптимизацию работы с клиентами. Работа должна быть направлена на усиление того, что принесло успех, в т. ч. на адекватные: увеличение производительности и сокращение затрат без потери качества.

4. Поддерживать улучшение статистик. В условиях стабильного роста необходимо анализировать причины повышения статистик и организовывать мероприятия по их включению в постоянные бизнес-процессы.

Пример: применение статистики для определения подходящего времени внедрения нововведений.

Когда компания достигла стабильного уровня развития. В этот период важно было следовать так называемому «золотому правилу» – не проводить резких изменений. Статистические данные показали, что показатели компании стабильно нарастают, и в такой ситуации любые перемены могли бы привести к ухудшению результатов. Однако, руководитель, вернувшийся с семинара по управлению, затеял реорганизацию и «нововведения», которые привели к финансовым потерям и проблемам с некоторыми крупными клиентами. Несмотря на то, что алгоритм действий в данной бизнес-ситуации, - определял момент для внедрения нововведений, – не подходящим, в организации были произведены действия, которые надолго нарушили стабильность бизнеса.

Таким образом, управление в условиях стабильной деятельности с небольшим ростом требует сохранения достигнутых результатов, адекватного поддержания дисциплины, оптимизации процессов и постоянного развития найденных оптимальных решений и действий. Эти действия позволят компании продолжать стабильное развитие и быть готовой к новым вызовам и возможностям.

3.5. Управление в условиях резкого роста показателей

Эта ситуация характеризуется резким увеличением статистических показателей, что может быть связано с неожиданным поступлением крупного заказа, выходом на новый рынок, или другими факторами, приводящими к быстрому росту бизнеса. Для эффективного управления в условиях резкого роста важно придерживаться четких алгоритмов, которые

помогут не растерять достигнутые успехи и, главное, не допустить ошибок. Эта бизнес-ситуация самая капризная и опасная, если не следовать адекватной ей линии поведения.

Алгоритм действий в условиях резкого роста:

1. Сохранение спокойствия и экономия ресурсов. Несмотря на большой приток ресурсов, важно избегать необдуманных трат и обязательств. Как показывает опыт, большая часть компаний, сталкивающихся с неожиданным притоком средств, быстро их расходует на несущественные или незапланированные покупки. Первым шагом должно быть сохранение и правильное распределение полученных средств: закрытие задолженностей и создание резервов и фондов для дальнейшего развития.

2. Погашение задолженностей. При появлении дополнительных ресурсов важно в первую очередь погасить все существующие долги, будь то перед поставщиками, сотрудниками или налоговыми органами. Это поможет стабилизировать финансовое положение компании и избежать будущих проблем.

3. Вложение в производство и усиление команды. Следующий шаг – вложение в развитие производства. Это может включать покупку нового оборудования, расширение производства, улучшение условий труда и повышение квалификации сотрудников. Усиление команды также включает привлечение дополнительных ресурсов для поддержки быстрорастущих процессов.

4. Анализ причин роста. Важно тщательно проанализировать, что привело к резкому росту показателей. Этот анализ включает изучение всех факторов, как внутренних, так и внешних, которые способствовали успеху. При этом необходимо провести мониторинг всех, даже малейших и косвенных причин успеха во всех подразделениях. Это поможет лучше понять причины роста и создать условия для их повторения в будущем.

5. Сохранение и укрепление всех своих достижений. В условиях резкого роста может возникнуть тенденция к снижению требований к соблюдению технологии, дисциплины и нарушению этических норм. Важно поддерживать высокий уровень бизнес-процессов, этики дисциплины и не допускать ошибок, которые могут подорвать доверие клиентов или партнеров. Несмотря на стремительный рост, важно избегать кардинальных изменений в стратегии в кадровом обеспечении или в структуре компании. Не рекомендуется вводить новые, не проверенные временем решения, или изменять уже существующие успешные процессы. Следует сохранить то, что доказало свою эффективность, и постепенно интегрировать в постоянные бизнес-процессы, – найденные причины успеха и улучшения, проверенные на небольших масштабах.

Пример: введение управления с использованием статистики для обеспечения финансовой устойчивости компании

Для обеспечения финансовой устойчивости компании важно не только контролировать расходы, но и анализировать все платежи и экономить ресурсы. В одной из организаций были внедрены инструменты финансового планирования и использования статистических показателей для управления финансовыми потоками компании, включая контроль всех платежей, количество сэкономленных средств, а также мониторинг эффективности использования ресурсов. Поэтому, когда в компании от одной операции была получена очень высокая прибыль, финансовый директор компании, используя статистические данные и алгоритм действий в этой бизнес-ситуации, – смог сравнительно легко преодолеть нажим некоторых руководителей и «представителей коллектива», которые предлагали варианты по немедленному расходу полученной прибыли. В результате были погашены обязательства, произведены остро необходимые платежи, внесены средства в резервный фонд и в фонды развития, предотвращены ненужные траты и обязательства, что обеспечило долгосрочную платежеспособность компании.

Таким образом, управление в условиях резкого роста требует разумного подхода к распределению ресурсов, соблюдения дисциплины и этики, а также анализа причин успеха для дальнейшего устойчивого развития. Сохранение фокуса на ключевых показателях и осторожное отношение к изменениям помогут компании не только удержать достигнутый успех, но и продолжить развитие.

3.6. Алгоритм действий в условиях стабильно высоких показателей

Управление в условиях стабильно высоких показателей характеризуется тем, что статистические показатели долгое время остаются на очень высоком уровне, существенно превышающем объем производства, достаточный для простого выживания, что свидетельствует о зрелости бизнеса и его устойчивости. В этой ситуации важно не допустить ошибок, которые могут привести к потере достигнутого. Основная цель на этом этапе – сохранить и укрепить текущие позиции, а также подготовиться к потенциальным изменениям в руководстве компании.

Алгоритм управления в условиях стабильно высоких показателей:

Укрепление связей с общественностью и коммуникационных линий. Важно не рвать связи и поддерживать все каналы общения, которые привели к успеху бизнеса и его основателя. Компания должна продолжать следовать проверенным коммуникационным линиям и избегать игнорирования в общении даже тех, кто, на первый взгляд, не нужен для её текущей деятельности.

Укрепление корпоративной культуры и описание бизнес-процессов. В условиях высокой стабильности важно продолжать развивать корпоративную культуру, а также обеспечить тщательное описание всех бизнес-процессов и постов в организации, включая посты основателя и руководителя. Это помогает сохранять высокий уровень работы и обеспечивать преемственность в случае ухода основателя и ключевых руководителей.

3.7. Алгоритм действий в бизнес-ситуации при передаче бизнеса

Передача бизнеса – это один из самых сложных этапов в жизни компании, особенно когда показатели находятся на высоком уровне. Основная задача заключается в том, чтобы передать бизнес так, чтобы сохранить его устойчивость, не потерять наработанные связи и обеспечить преемственность всех процессов.

Алгоритм действий при передаче бизнеса:

1. При приемке бизнеса (функции) стараться первое время ничего не менять и ничего не делать, а только изучать то, как все устроено, знакомиться с сотрудниками, партнерами, бизнес-процессами и т. п., составить список того, что было успешным и другой список того, что не приводило к успеху.

2. Определить в какой бизнес-ситуации находится организация и обеспечить управление организацией исходя из алгоритма и линии поведения соответствующей ситуации в бизнесе (определенной по статистикам и описанной в предыдущих материалах настоящей статьи). После этого, внедрить успешные и отбросить неуспешные действия своего предшественника с учетом конкретной бизнес-ситуации.

Таким образом, управление при передаче бизнеса требует того, чтобы, прежде чем что-либо делать на новом посту, – надо тщательно изучить опыт и деятельность предшественника, систему управления бизнесом, определить конкретную бизнес-ситуацию и использовать, адекватные этой бизнес-ситуации, алгоритмы действий. Это поможет компании сохранить стабильность и продолжить развитие после передачи управления.

4. Построение и оптимизация бизнес-процессов с использованием статистики

Построение бизнес-процессов начинается с определения ключевых показателей. На этапе запуска статистика помогает выявлять проблемы, принять или адаптировать стратегию для устойчивого развития. В период трудностей статистический анализ позволяет оценить текущее состояние компании и выявить узкие места, требующие улучшений [5]. На стадии роста правильно примененные алгоритмы действий помогают устранять препятствия, например, такие как низкая производительность, нехватка ресурсов или проблемы с клиентами. В период стабильного развития правильно принятые решения способствует

оптимизации процессов и поддержанию роста, а на этапе зрелости помогают удерживать успех и готовиться к изменениям на рынке.

Каждый этап развития бизнеса и конкретные, определенные на основании статистик бизнес-ситуации, – требуют точных и адекватных этим бизнес-ситуациям действий.

Выбор алгоритмов управления персоналом, развития производства, продвижения и т.д. должен основываться на статистических данных. Правильно составленная, достоверная и точно интерпретированная статистика помогает принимать обоснованные решения, повышать эффективность и снижать риски [9]. Анализ статистики позволяет оценить эффективность сотрудников, подразделений, направлений бизнеса, выявить тех, кто нуждается в корректировке действий, устранить внутренние препятствия для устойчивого роста компании [6]. Регулярный анализ ключевых показателей и контроль их динамики помогают своевременно замечать отклонения и принимать корректирующие меры, что является основой для построения эффективной системы управления бизнесом.

В современных условиях для оценки, интерпретации и подготовке адекватных бизнес-ситуации проектов управленческих решений и бизнес-процессов, в отдельных случаях, можно задействовать различные инструменты цифровизации, в т.ч. с использованием платформ ИИ [10].

Заключение

Использование статистических показателей в управлении бизнесом является ключевым фактором для построения эффективных бизнес-процессов и выбора адекватной линии поведения в различных бизнес-ситуациях. Статистика позволяет не только оценивать текущее состояние компании, но и выявлять слабые места, определять причины проблем и предлагать алгоритмы для их устранения [7]. Это делает принятие решений более обоснованным и способствует минимизации ошибок и рисков.

В данной статье были рассмотрены основные этапы построения и оптимизации бизнес-процессов на основе анализа статистических данных. Было показано, что эффективное использование статистики позволяет управлять бизнесом на всех стадиях его жизненного цикла — от старта и преодоления первых трудностей до стабильного роста и достижения зрелости. Алгоритмы действий, основанные на конкретных бизнес-ситуациях, позволяют принимать своевременные решения, адаптировать стратегию и поддерживать устойчивое развитие компании.

Определенное внимание было уделено вопросам управления персоналом, производственными процессами, продвижением и взаимодействием с клиентами, которые

разрабатываются на основе статистических данных. Примеры применения статистики в различных бизнес-ситуациях наглядно показали, как четкое следование алгоритмам действий адекватным конкретным бизнес-ситуациям, – помогает избежать ошибок, устранить внутренние препятствия и обеспечить рост эффективности компании.

Таким образом, статистика является не просто инструментом для оценки, а основой для принятия управленческих решений, позволяющих компании оставаться конкурентоспособной и успешно развиваться в условиях постоянно меняющейся внешней среды. [8] Умение правильно анализировать и использовать статистические данные дает возможность выбирать оптимальную линию поведения, что обеспечивает устойчивость и успех бизнеса в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Андерсен Т., Якобсен П. Анализ бизнес-процессов с использованием статистики. М.: Альпина Паблишер, 2022.
2. Иванов И.А., Сидоров П.В. Статистика и ее применение в управлении бизнесом. СПб.: Питер, 2023.
3. Браун Дж., Смит К. Эффективное использование данных в принятии бизнес-решений. М.: Вильямс, 2021.
4. Кузнецов А.В. Анализ данных для оптимизации бизнес-процессов. М.: Экономика, 2023.
5. Ли Д. Инструменты и методы статистического анализа в малом бизнесе. СПб.: Питер, 2020.
6. Джонсон М., Уокер С. Принятие решений на основе данных в бизнесе. Нью-Йорк: Роутледж, 2021.
7. Миллер Р. Бизнес-аналитика для менеджеров: как использовать данные для повышения эффективности. Бостон: Пирсон, 2022.
8. Дэвис П., Адамс Л. Статистические методы для оптимизации бизнеса. Лондон: Уайли, 2020.
9. Томпсон Б. Управление бизнес-процессами с помощью статистических моделей. Берлин: Шпрингер, 2023.
10. Гарсия М. Анализ данных в динамичных бизнес-средах. Амстердам: Элсевиер, 2021.

USING STATISTICS FOR BUSINESS MANAGEMENT: ACTION ALGORITHMS IN VARIOUS BUSINESS SITUATIONS

Mashkova Evgenia Vitalyevna

Founder, director of Ecolight-Energy LLC,
Naberezhnye Chelny, Russian Federation;
Consultant in Crisis Management and Business Ethics

Abstract. The article is dedicated to the application of statistical trend charts for selecting the optimal course of action in various business situations. The main objective of the research is to study the effectiveness of using statistical data for business management and developing clear action algorithms suitable for specific business situations.

The research hypothesis is that each business situation, determined by statistics, corresponds to an adequate algorithm of optimal management actions, whose application can significantly improve business efficiency, minimize risks, and support well-founded decision-making. To substantiate this hypothesis, the article examines examples of various business situations where the use of appropriate action algorithms contributed to the improvement of company performance.

The findings of this study confirm that the competent use of statistical indicators and action algorithms in specific business situations allows for timely and precise decision-making, helps avoid mistakes, and enables successful adaptation to market changes. The article is intended for business founders and executives.

Key words: statistics, business management, algorithms, business situations, optimization, dynamics, charts, decision making, risks.

JEL Code: M14, L21, D22, G32, J28.

References

1. Andersen T., Jacobsen P. Analysis of Business Processes Using Statistics. Moscow: Alpina Publisher, 2022.
2. Ivanov I.A., Sidorov P.V. Statistics and Its Application in Business Management. Saint Petersburg: Piter, 2023.
3. Brown J., Smith K. Effective Use of Data in Business Decision-Making. Moscow: Williams, 2021.
4. Kuznetsov A.V. Data Analysis for Business Process Optimization. Moscow: Ekonomika, 2023.
5. Lee D. Tools and Methods of Statistical Analysis in Small Business. Saint Petersburg: Piter, 2020.
6. Johnson M., Walker S. Data-Driven Decision Making in Business. New York: Routledge, 2021.
7. Miller R. Business Analytics for Managers: Taking Business Intelligence Beyond Reporting. Boston: Pearson, 2022.
8. Davis P., Adams L. Statistical Methods for Business Optimization. London: Wiley, 2020.
9. Thompson B. Business Process Management with Statistical Models. Berlin: Springer, 2023.
10. Garcia M. Data Analytics in Dynamic Business Environments. Amsterdam: Elsevier, 2021.