



Управленческие решения представляют собой акт выбора того или иного действия, направленного на достижение цели. Управленческие решения способствуют преобразованию объекта воздействия: предприятия, отдельного процесса и т.п. Для того, чтобы оценить эффективность управленческого решения необходимо выбрать количественный или качественный критерий.

В связи с тем, что управленческие решения являются сложным актом и процессом, существует немало оснований для классификации управленческих решений [1, с. 119].

Управленческие решения классифицируются по основаниям, представленным:

- содержанием. То есть, все управленческие решения могут быть распределены по группам в зависимости от объекта приложения усилий. Можно отметить существование политических, экономических, технических, организационных решений;
- количеством лиц, участвующих в принятии решения. Это основание является важным, так как в зависимости от того, коллективное или личное решение было принято, распределяется ответственность. Она может быть либо личной, либо коллективной;
- периодом действий. Все управленческие решения можно определить по периоду действия решений. Чаще всего выделяют краткосрочные, долгосрочные и среднесрочные решения;
- количеством целей. Зачастую принимаемые решения могут быть нацелены не только на достижение одной конкретной цели, но и на достижение нескольких целей. Соответственно выделяются как одноцелевые, так и многоцелевые управленческие решения;
- характером целей. По данному критерию существует несколько классификаций. Во-первых, выделяют стратегические и тактические решения, во-вторых, могут быть выделены оперативные и регулирующие решения;
- масштабом управления. По масштабу управления бывают локальные и общие решения. Руководители высокого уровня чаще всего принимают общие решения, а руководители подразделений – локальные. Такое распределение

решений по масштабам управления является целесообразным, так как позволяет руководителям компании заниматься наиболее значимыми вопросами, стратегией управления;

- периодом полноты и достоверности информации. Чаще всего, управленческие решения принимаются в условиях неопределенности. Это связано с тем, что не все события известны даже высшему руководству. Следовательно, при полной неопределенности риск принятия неверного решения возрастает. Руководители среднего звена чаще всего принимают решения в условиях вероятной определенности. Им известна информация о внутреннем состоянии предприятия и частично информация о внешней среде. Решения, которые принимаются в состоянии полной определенности, редки. Чаще всего, речь идет о тактических решениях, которые принимаются на локальном уровне [2, с. 183].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что одно и тоже решение в зависимости от выбранного основания будет классифицироваться по-разному.

#### Список использованной литературы

1. Новая экономика / Под ред. Е. Ф. Авдокушина, В. С. Сизова. – М.: Магистр, 2016. – 542 с.
2. Экономика: университетский курс / Под ред. П. С. Лемещенко, С. В. Лукина. – М.: Книжный дом, 2018. – 703 с.