


Секція 5
ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ
ФАХІВЦІВ З УПРАВЛІННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ
ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ
ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ



УДК 005.5-051:316.46

І.О. Варіс, канд.ек.наук, доцент (*КНЕУ ім. В.Гетьмана, Київ*)
Д.А. Городницька, здоб. ОП «Менеджмент персоналу», (*КНЕУ ім. В.Гетьмана, Київ*)

КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ З УПРАВЛІННЯ

Розвиток економіки, інтегрування інноваційних ідей і цифрових технологій в діяльність компаній викликає потребу наявності певних навичок у фахівців для успішного ведення бізнесу, що гостро ставить питання їхньої професійної компетентності. Фахівець з управління повинен мати відповідні характеристики та якості, щоб ефективно виконувати свої задачі. Необхідні знання та навички базуються на професійних знаннях та особистих якостях, що є компетентністю управління.

Підприємства від виробництва та сфери послуг (включаючи такі сектори, як відпочинок, готельний бізнес, роздрібна торгівля, банківська справа тощо) до державного сектора (включаючи уряд, благодійні організації тощо), як правило, потребують компетентного професійного менеджменту, щоб досягти успіху та бути конкурентоспроможними. Кожне підприємство має стратегічні цілі та завдання, зокрема, бути прибутковим та збільшити свою частку ринку. Крім того, воно прагне створити додану вартість як для своїх клієнтів, так і для працівників.

Серед основних компетентностей, якими має володіти сучасний фахівець з управління, виділяють наступні [2]:

- Розуміння економіки. Базові знання з економіки можуть бути цінними в будь-якій галузі. На додаток до глибокого розуміння стратегій ціноутворення та ринкового попиту, вивчення економіки може надати інструментарій для прийняття ключових рішень в компанії.

- Аналітичне мислення. Знання того, як підсумовувати набори даних, розпізнавати тенденції та перевіряти гіпотези, може стати аналітичною основою для вирішення складних бізнес-проблем і допоможе приймати обґрунтовані рішення, які принесуть користь бізнесу. Також використання аналітики даних є дуже ефективним способом впливу на розвиток підприємства.

- Знання фінансового обліку. Знання основ бухгалтерського обліку та фінансової звітності дозволяють управлінцям приймати більш обґрунтовані рішення. Розуміння таких понять, як грошовий потік і прибутковість, корисне для підвищення ефективності та потенціалу компанії, а знання того, як читати та інтерпретувати баланс, має вирішальне значення для оцінювання фінансових результатів. Відстеження річних звітів компанії допомагає зрозуміти фахівцям з управління, куди бізнес може рухатися в майбутньому.

- Ведення переговорів. Незалежно від рівня розвитку кар'єри, управління необхідно бути ефективним учасником переговорів. Розвиваючи такі навички, забезпечується цінність не лише для компанії, а й для професійного розвитку фахівця, наприклад підвищення заробітної плати або отримання вищої посади.

- Управління бізнесом. Розвинуті управлінські навички нерозривно пов'язані з ефективністю компанії. Для фахівців з управління важливо знати, як вести зустрічі з партнерами, колегами, клієнтами; повідомляти про організаційні зміни; реагувати за зміни в зовнішньому середовищі.

- Лідерські якості. Лідерські навички є важливими для успіху в бізнесі. Хоча іноді вважають, що лідерство та управління є одним і тим же, але між цими поняттями є відмінності. Тоді як управління зосереджено на впровадженні процесів, лідерство більше зосереджено на людях та створення ефективних, професійних команд. Окрім вдосконалення управлінських компетентностей, формування лідерських якостей може бути корисним у будь-якій сфері.

- Ефективне спілкування. Спілкування є важливим для координації зусиль і досягнення організаційних цілей у будь-якому діловому середовищі. Неefективна комунікація або її повна відсутність може призвести до негативних наслідків. Тому ефективне спілкування грає ключову роль у побудові бізнес – зав'язків. Крім, того слід зазначити інші не менш важливі навички спілкування, а саме активне слухання, емпатію та читання мови тіла.

- Емоційний інтелект. Емоційний інтелект є ще однією важливою бізнес-навичкою. Згідно з дослідженням TalentSmart, 90% найкращих управлінців мають високий рівень емоційного інтелекту

[1]. Емоційний інтелект зазвичай поділяють на чотири поняття: самосвідомість, самоконтроль, соціальна обізнаність і управління стосунками. Інакше кажучи, це вміння означає здатність розуміти власні емоції та розпізнавати емоції інших і впливати на них. Незалежно від посади, усвідомлення себе та оточуючих допоможе краще контролювати взаємодію та ефективно досягати цілей.

- Планування. Планування є важливим аспектом в компанії. Це стосується здатності фахівця організувати діяльність відповідно до встановлених інструкцій, залишаючись при цьому в межах наявних ресурсів. Це також здатність управлінця формувати набір дій або одну чи кілька стратегій для досягнення певних цілей та виконання завдань з дотриманням встановлених графіків.

- Прийняття рішень. Фахівцям з управління потрібно вміти приймати рішення, щоб долати складні робочі виклики. Визначення того, як розподілити ресурси, які працівники складають команду та як реалізувати нову організаційну ініціативу — все це рішення, які потребують ретельного аналізу. Завдяки зростаючій кількості інструментів і ресурсів, які можна використовувати для збору даних, фахівцям необхідно використовувати актуальну інформацію, щоб приймати рішення на основі цих даних для отримання найкращих результатів.

- Делегування. Це важлива здатність перерозподіляти завдання іншим працівникам залежно від поточного навантаження. Ефективне делегування сприяє якісному виконанню завдань, допомагає уникнути марної втрати часу, оптимізує продуктивність, забезпечує відповідальність, надає можливість підлеглим проявити свої таланти. Кожен управлінець повинен володіти здібностями до делегування повноважень, щоб досягти оптимальних результатів та підвищити продуктивність праці.

- Нетворкінг. Ще одна важлива бізнес-навичка, що допомагає встановлювати зв'язки та будувати стосунки, якою повинні володіти фахівці з управління. Нетворкінг зазвичай передбачає знайомство з новими людьми, які мають спільну професію, галузь або інтереси. Мережа передбачає обмін ідеями та інформацією між ними. Використання мережі є одним із найкращих способів знайти нову роботу чи кар'єрна зростати в існуючій компанії.

Незалежно від галузі, знання основних бізнес-концепцій та володіння ключовими компетентностями допоможе фахівцям з управління краще працювати над підвищенням ефективності компанії та отримати інструменти, необхідні для ініціативи та прийняття стратегічних рішень.

Інформаційні джерела:

1. 10 Business Skills Every Professional Needs | HBS Online. Business Insights Blog. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/business-skills-every-professional-needs> (дата звернення: 17.10.2022).

2. Why You Need Emotional Intelligence To Succeed - TalentSmartEQ. TalentSmartEQ. URL: <https://www.talentsmarteq.com/articles/Why-You-Need-Emotional-Intelligence-To-Succeed/> (дата звернення: 17.10.2022).

УДК 339.138

К.Ю. Величко, канд. екон. наук, доц. (ХГУ «НУА», Харків)

Є.К. Голікова, здоб. вищ. осв. (ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Харків)

СУЧАСНІ ТRENДИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ВІРТУАЛЬНОЇ ТА ДОПОВНЕНОЇ РЕАЛЬНОСТІ НА РИНКУ ОДЯГУ

Технології віртуальної та доповненої реальності активно увійшли у наше життя та мають безліч переваг застосування у різних сферах (дизайн, освіта, архітектура, тренування рятувальних служб, навчання пілотів, мистецтво, автомобілебудування, торгівля та ін. Фактично мова йде про універсальний характер цих технологій та перспективу їх розвитку. Важливим і перспективними вони є на ринку одягу саме як маркетингові інструменти, спроможні збільшити продажі. Експертні оцінки ринку одягу за версією Alibaba, є наступними:

- основні сфери використання віртуальної та доповненої реальності в торгівлі – це маркетинг та продажі. За прогнозами, до 2028 року світова індустрія швидкої моди зросте до 44 млрд. дол. США;

- очікується, що до 2023 року об'єм онлайн-покупок в індустрії моди досягне 27%;

- США – лідер на світовому ринку одягу, з ринковою вартістю 349,6 млрд. дол. США;

- Китай – залишається на другому місці з вартістю 326,74 млрд. дол. США;

- 50% покупців B2B сегменту шукають одяг в онлайн [1].

Крім того, дослідження ринку одягу демонструє зростаючу динаміку переходу фізичних магазинів в онлайн. Онлайн-шопінг має низку переваг: зручний перегляд асортименту, можливість подивитися