

3. Ціни на нафту досягли максимуму за 4 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/09/27/641049/>

4. Проблеми та перспективи розвитку ринку нафтопродуктів у контексті забезпечення енергетичної безпеки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nafta-89ffa.pdf>

І. Лаба

Науковий керівник – к.е.н., ст. викл. І.В. Фарінович

КОНСАЛТИНГ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Досвід зарубіжних країн свідчить, що в умовах розвитку ринкових відносин постає потреба в ефективному управлінні персоналом підприємств. Ефективне управління розвитком персоналу потребує значних витрат підприємств. Тому альтернативним рішенням, що сприятиме економії витрат підприємств з одночасним підвищенням розвитку персоналу є залучення зовнішніх консультантів.

В останні роки, консалтинг як інструмент підтримки прийняття управлінських рішень підприємств, відображає стрімкі темпи розвитку в європейських державах. Так, за останнє десятиліття ринок консалтингових послуг щорічно зростає на 10% і більше [1]. В Україні цей ринок є недостатньо розвинутим, проте останнім часом спостерігається поживлення розвитку консалтингових організацій та збільшення послуг з управління персоналом.

Питанням управління персоналом присвячено наукові роботи багатьох учених, зокрема: Т. Ковтуненко, В.Г. Никифорова, В.А. Ландсман, А. Коновалова, І.В. Партика, Н.В. Бондаренко тощо.

Дослідженням питань з управління розвитком персоналу підприємств на основі використання консалтингу приділялася увага таких науковців, як О.В. Родіонов, О.В. Онікієнко, О.Я. Гугул, О.В. Кир'янова, Л.О. Павлова та ін.

Незважаючи на те, що ринок консалтингових послуг України поступово відновлює свої позиції після посткризового періоду, проте попит на послуги з управління персоналом залишається на невисокому рівні.

Послуги консалтингу надаються зовнішніми консультантами, та спрямовані на зростання результативності діяльності підприємств. У сфері управління персоналом зовнішній консалтинг передбачає створення такої ефективною системи залучення, утримання та розвитку персоналу, яка перетворить кадровий ресурс у стратегічну перевагу підприємства [2].

Основними завданнями консалтингу у сфері управління персоналом можна виділити [3]:

- розроблення ефективної системи адаптації персоналу;

- створення системи матеріального стимулювання персоналу;
- побудова системи оцінювання та атестації персоналу, системи навчання та розвитку працівників;
- розроблення системи взаємодії персоналу;
- дослідження існуючих функцій управління персоналом на підприємстві;
- формування основних функцій з управління персоналом на підприємстві.

Отже, застосування консалтингових послуг з управління персоналом у діяльності підприємств сприятиме економічному розвитку та підвищуватиме їх конкурентоздатність.

Література:

1. Родіонов О.В. Консалтинг як інструмент розвитку потенціалу і безпеки підприємства / О.В. Родіонов, О.В. Онікієнко, С.О. Родіонов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – Вип. 171. – с. 74-83

2. Гукул, О. Особливості використання консалтингових послуг у сфері управління розвитком персоналу [Текст] / О. Гукул // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип. 15. – С. 74-77.

3. Консалтинг в сфері управління бізнесом, збутом, фінансами [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://www.netsoft.com.ua/consultingU.html>

Ланова О. В.

Науковий керівник –Іваницька Н. Б.

ПРОСУВАННЯ ПРОДУКТУ ЧЕРЕЗ СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ

Використання мережі Інтернет стало невід’ємною частиною людського існування. Потoki різноманітних товарів та послуг розповсюджуються по всьому світу, завдяки можливості купівлі та продажу в віртуальному середовищі. Ця змога з’явилася після утворення такого поняття, як SMM (з англійської – Social Media Marketing), що є особливим способом просування певних товарів чи послуг шляхом визнання та здобуття популярності серед цільової аудиторії у всесвітній павутині. Така стратегія має на меті максимально збільшити рівень зацікавленості до представлених працівником товарів чи послуг.

Серед усіх соціальних мереж найбільш ефективними стосовно продажу/купівлі товарів/послуг вважають:

- FACEBOOK – найбільш популярна соціальна мережа світу.
- INSTAGRAM – соціальна мережа, яка сфокусована на просуванні шляхом здобуття максимальної кількості переглядів та вподобань