

УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Хахула В.С., канд. с.-г. наук, доцент,
Білоцерківський національний аграрний
університет, м. Біла Церква*

В умовах здійснення широкомасштабної аграрної реформи виникла нагальна потреба у створенні ефективної системи розповсюдження сільськогосподарських знань та інформації в аграрному секторі економіки України, складовою якої є розвиток інформаційно-консультаційного обслуговування (дорадництва) сільськогосподарських товаровиробників і населення.

Виходячи зі світового досвіду інформаційно-консультаційна (дорадча) діяльність призначена допомагати людям і суспільству у вирішенні: професійних проблем і поліпшенні життєвого рівня; у підвищенні продуктивності праці; створенні нових видів продукції; захисті рослин від шкідників; сприяти здоров'ю людства та його харчування; зміцненню дітей, молоді і сімей; відродженню села; поширенню співробітництва з іншими країнами в отриманні найкращої ефективності від обмежених ресурсів.

Стратегія перетворень може бути як завгодно блискучою, але без підтримки знизу потрібні зміни навряд чи зможуть статися. Щоб ініціативи отримали підтримку, потрібно надати людям, яких вони стосуються, насамперед, можливість на них вплинути. З метою підвищення результативності роботи організації необхідно стати гнучкішою і навчитися краще задовольняти потреби клієнтів.

У компаній, які ефективно використовують підготовчі методи, є не просто план дій - вони мають людей, заряджених ентузіазмом і тих, хто вже почав рух до нової мети. Наступне завдання цих компаній – розширювати масштаб намічених заходів задля досягнення потрібних результатів.

Перетворення – це складне завдання. Переважна більшість реформ не досягають поставленої мети. Але ті керівники, які ставлять правильні питання, використовують перевірені способи, приділяють достатньо уваги і досягненню результатів, і зміцненню здоров'я організації, домагаються у результаті як короткострокового, так і довгострокового ефекту. Щоб розвинути у співробітників почуття відповідальності та мобілізувати їх на активну участь у реформах, керівництво компанії доцільно визначити «лідерів змін», які інформуватимуть решту співробітників про досягнуті успіхи.

Якість керівництва грає велику роль, але виявляється особливо важливою на етапі закріплення ефекту від перетворень. Вищий менеджмент повинен визначити цільові орієнтири перетворень, зокрема стосуються здоров'я організації, і подбати, щоб їх однаково розумів кожен менеджер на всіх рівнях управління [1].

Усі учасники програми змін повинні усвідомлювати, що саме потрібно змінити у своїй роботі та в самих собі для успіху проекту, одночасно допомагаючи колегам та мотивуючи їх бути кращими. Лише це дозволить компанії успішно реалізувати програму перетворень та зберегти здатність до оновлення.

Під час вивчення особливостей управлінського консультування при проведенні змін в організації, нами були зроблені висновки стосовно очікувань клієнта відносно консультанта:

1. Стабільно висока якість спілкування. Саме перше знайомство впливає на підписання першого контракту. Від того, як покаже себе консультант, свій професіоналізм, підхід, розуміння проблеми та потреб клієнта, залежатиме їх подальша робота.

2. Ретельність та організованість. Робочий процес консультанта має бути впорядкований, структурований, сам консультант бути зібраним, уважним до найменших деталей. Клієнт зазначає конкретні терміни виконання завдань; як правило, ці терміни завищені з його боку, але консультант повинен дотримуватися їх.

3. Відповідальність та комунікація. Клієнт, замовляючи послугу, хоче брати участь у процесі, і навіть бути поінформованим про етапи його виконання. Тому консультант повинен підійти до цього питання відповідально та надавати лаконічні, зрозумілі, інформативні звіти про виконану роботу. Акцентувати свою увагу на глобальніших проблемах і надавати кілька варіантів вирішення, щоб у клієнта був вибір.

4. Розуміння проблеми клієнта та готовність її вирішувати.

5. Об'єктивність, делікатність, запобігливість. Якщо клієнт звернувся за допомогою до консультанта, то він йому довіряє. Він бажає, щоб консультант підходив до бачення вирішення проблеми об'єктивно, був уважним, не зациклювався на дрібницях, але й приділяв їм достатньо уваги. Щоб був готовий до всіх питань клієнта, навіть щоб передбачав його бажання, думав, як він, прогнозував рішення. Клієнт має бути впевнений, що він та його проблема – це найважливіше для консультанта. Тому варто консультанту першому дзвонити, писати на e-mail, цікавитися, як справи, чи не з'явилася нова інформація, уточнення, можливо йому потрібна допомога.

6. Вміння визнавати свої помилки. Усі ми люди і можемо помилятися. Але треба вміти визнавати свої помилки, а не лише їх маскувати. І якщо припустилися помилки з боку консультанта, необхідно попередити замовника про неї. Не треба її приховувати, все одно рано чи пізно вона спливе і невідомо, які наслідки принесе. Тому важливо визнати помилку та запропонувати варіанти рішення – як із мінімальними втратами її ліквідувати. Правдива інформація найкраще показує реальний стан справ, допомагає правильно оцінити та прийняти ефективне рішення, оскільки ґрунтується на реальних, а не на вигаданих фактах [2].

Послуга - це взаємовигідні відносини замовника та консультанта, під час яких обидві сторони відіграють найважливіші ролі, оскільки обидві зацікавлені та задіяні. Замовник (клієнт) зі свого боку висуває вимоги до бажаного результату, а значить, робота консультанта ґрунтується на задоволенні потреб клієнта. Тому управлінське консультування полягає у спільній роботі консультанта з персоналом і керівництвом компанії-замовника. Дана взаємодія зводиться до розробки та впровадження рішень з оптимізації процесів в компанії, необхідних для досягнення конкретних цілей. Процес консалтингу та клієнтоконсалтингові відносини починаються з діагностики проблем і впливу на клієнта при купівлі консалтингової послуги. Успіх залежить від здатності консультанта розробити взаємовигідні відносини і сформулювати угоду, яка базується на усвідомленні необхідності у вирішенні проблеми, а також розумінні й довірі [3].

Отже, створення ефективної і надійної системи інформаційно-консультаційного обслуговування сільськогосподарських виробників є однією з найважливіших передумов стабілізації сільськогосподарського виробництва та подолання кризових явищ в аграрному виробництві.

Література

1. Коваль І.В. Агроконсалтинг як інструмент підвищення ефективності аграрного сектора та розвитку сільських територій Західного регіону України. *Соц.-ек.проблеми сучас.періоду України*. 2013. Вип. 6 (104). С.281-291.
2. Саблук П.Т. Інформаційно-консультаційне забезпечення аграрних перетворень. *Інформаційні ресурси та їх використання в агропромисловому виробництві*. Збірник наукових праць, №2, К. ІАЕ. 2000. С. 4-15.
3. Хрипко А.В. Поняття та економічна сутність консалтингової діяльності. *Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки: проблеми, пріоритети, перспективи*. Дніпро: Стандарт. 2021. 116 с.

УДК 339.5

ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

*Півторак М.В., канд.екон.н., доцент,
Білоцерківський інститут економіки та
Управління Університету «Україна», м. Біла Церква,
Агарков О.М., здобувач вищої освіти
другого (магістерського) рівня,
Білоцерківського інституту економіки та
управління «Університет» Україна», м. Біла Церква*

Функціонування будь-якої економічної системи чи економічних відносин відбувається під впливом різного роду факторів, внутрішнього та зовнішнього порядку, які впливають на перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в галузі та повинні оцінюватися на стадії формування зовнішньоекономічних зв'язків.

Деталізовану оцінку факторів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі регіону можна провести на основі виявлення можливостей, ризиків та загроз з урахуванням тренду та проблемних ситуацій за допомогою SWOT-аналізу, який формує баланс можливостей та сил, що забезпечують позитивну динаміку, а також факторів що йому перешкоджають. Слабкі сторони акцентують наявні обмеження, на подолання яких мають бути спрямовані відповідні зусилля. Сильні сторони розглядаються як щось сформоване за допомогою управлінської ініціативи, або що склалося з інших об'єктивних обставин. Можливості - сприймаються як різного роду ресурси, які можуть і повинні бути практично використані; загрози - вказують на негативні фактори, які необхідно враховувати [1, с. 56]..

Результати SWOT-аналізу показують, що у галузі більше негативних характеристик, але наявність позитивних зовнішніх чинників створює передумови у розвитку зовнішньоекономічної діяльності у сільськогосподарському виробництві. Найбільш суттєві можливості