

4. Попадинец Н.М., Патицька Х.О., Питюлич М.М., Керецман Н.І. Аналіз ефективності використання природно-ресурсного потенціалу об'єднаних територіальних громад України. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2019. № 3 (94). С. 65-76.

УДК 159.932

Богачук Анна

здобувач вищої освіти кафедри менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет

Лебедєва Наталія

к.т.н., доцент, в.о. завідувача кафедри менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет

ЯКОСТІ, ЯКИМИ ПОВИНЕН ВОЛОДІТИ МЕНЕДЖЕР

У наш час важко назвати більш важливу і багатогранну сферу діяльності, чим управління, або менеджмент, від якого в значній мірі залежить ефективність виробництва. Зараз управління є важливим на кожному підприємстві і для того, щоб стати затребуваним менеджером потрібно знати, якими професійними і особистими якостями повинен володіти менеджер. Для того, щоб успішно здійснювати управлінські функції, менеджеру потрібно уміти вести за собою підлеглих. Виступаючи сьогодні в ролях керуючого, дипломата, вихователя, новатора і просто людської істоти, менеджер насамперед виявляє себе як лідер. Трудовий процес протікає в соціальних групах. У кожній конкретній групі діє індивід, до якого прислухаються і придивляються інші

люди. Це лідер. У зв'язку з цим постає питання про те, які ж якості повинен мати сучасний менеджер.

Робота менеджера ґрунтується на задачі, яку необхідно виконати задля досягнення цілей компанії. Робота менеджера завжди повинна бути реальною – тобто такою, що дозволяє побачити і по можливості точно оцінити його внесок в успіх компанії в цілому. Оскільки менеджер відповідає за кінцеві результати роботи компанії, вносячи до них свій внесок, рамки його службових повноважень мають бути досить широкими. Управлінська посада передбачає необхідність вирішувати максимально складні завдання, прийняття на себе максимальної відповідальності та внесення максимального внеску у ефективність роботи компанії. Тому важливо, щоб цей внесок був очевидним і таким, що піддається виміру. Менеджер повинен мати можливість, вказавши на результати діяльності компанії загалом, заявити: “Ось ця частина і є мій особистий внесок”.

Робота менеджера складається з п'яти основних функцій, за допомогою яких усі ресурси поєднуються в життєздатний, зростаючий організм. По-перше, менеджер встановлює цілі. Він визначає, до чого організація буде прагнути, вирішує, якою буде задача по кожному напрямленню діяльності, з'ясовує, що потрібно зробити для досягнення цих цілей. Менеджер доносить ці відомості до людей, від якості роботи яких залежить, чи вдасться домогтися поставленого завдання. По-друге, менеджер організовує. Він аналізує діяльність, рішення та необхідні зв'язки. Він класифікує роботу, розкладаючи її на зручні для виконання складові, після чого ще більше дробить їх на конкретні завдання. Він групує ці одиниці та завдання у вигляді організаційної структури, відбирає людей для управління цими одиницями та виконання роботи. По-третє, менеджер мотивує та налагоджує контакт. По-четверте, менеджер оцінює. Менеджер встановлює цілі та

терміни, аналізує, оцінює та інтерпретує результати роботи. Як і в інших сферах, він доводить значення оцінки та свої думки з цього приводу до відома підлеглих, керівників та колег. По-п'яте, менеджер розвиває людей, у тому числі себе самого. Успішним менеджерам, як правило, притаманні здоровий глузд і певна мудрість. Вчений Рассел Акофф пише, що мудрість – це здатність передбачати окремі наслідки операцій, готовність пожертвувати негайною вигодою заради великої вигоди в майбутньому. На думку вченого, мудрість завжди звернена до майбутнього, але вона належить до майбутнього не як ворожка, яка робить спробу лише пророкувати його. Мудра людина намагається керувати майбутнім.

У сучасному світі часто підкреслюють, що менеджер обов'язково повинен любити людей, допомагати їм і добре ладнати з ними. Але цього мало. У будь-якій успішній організації є боси, які не люблять людей, не допомагають їм і не вміють ладити з ними. Холодні, неприємні, вимогливі, вони часто вчать і розвивають людей більше, ніж хто-небудь. Вони вимагають досконалості в роботі від самих себе та всіх навколо. Вони встановлюють високі стандарти та розраховують, що їх дотримуватимуться. Вони завжди оцінюють тільки те, що правильно, а не хто має рацію. І хоча найчастіше самі по собі це дуже обдаровані люди, в інших вони ніколи не ставлять розвинений інтелект вище за цілісність характеру. Менеджер, якому не вистачає цієї риси, яким би приємним в обходженні, готовим допомогти, дружнім, компетентним чи розумним він не був, просто не підходить для посади. Те, чим займається менеджер, можна систематично аналізувати. Те, що менеджер має вміти робити, можна вивчити. Але є одна риса, яку не можна придбати, але без якої не можна підходити в роботі. Не геніальність, а характер. Управління в наступні десятиліття вимагатиме наявності у менеджера наступних навичок і здібностей: здатність керувати собою, розумні особисті цінності, чіткі

особисті цілі, упор на постійне особисте зростання, навичка вирішувати проблеми, винахідливість та здатність до інновацій, висока здатність впливати на оточуючих, знання сучасних управлінських підходів, здатність керувати, вміння навчати та розвивати підлеглих, здатність формувати та розвивати ефективні робочі групи.

Ніщо не зможе зробити більшого внеску у майстерність, ефективність та результативність праці, як менеджер. Як наслідок, можна сказати, що вплив менеджера на сучасне суспільство та його членів настільки великий, що вимагає від менеджера самодисципліни та дотримання високих стандартів справжнього професіонала. Проте головна перевірка менеджменту — це результативність. Досягнення, а не знання, залишаються і метою, і доказом. Менеджмент — це скоріше практика, ніж наука чи професія, хоча містить елементи того й іншого. Якщо спробувати зробити менеджмент професійним, тобто обмежити доступ до нього людьми з певним науковим ступенем, це лише зашкодить суспільству та господарству. В результаті на зміну менеджерам прийдуть бюрократи, що спричинить перешкоди на шляху інновацій, підприємництва та креативності.

Список використаних джерел

1. Мазаракі А. А., Бай С. І., Брич В. Я., Гаврич О. А. Основи менеджменту. Харків: «Фоліо», 2014. 83 с.
2. Неделіковська К. І. Ключові характеристики успішного менеджера. Економічна політика та адміністрування у сфері регіонального розвитку України. Миколаїв: МНАУ, 2019. С. 73-76.
3. Шкільняк М. М., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: Навчальний посібник. Тернопіль: «Крок», 2017. 252 с.

4. Саюн О.В. Основи менеджменту: навчальний посібник. Черкаси, 2014. 216 с.

УДК 005.31:333.7+336.2

Бойцов Олександр

аспірант кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного
університету

Рассадникова Світлана

к.е.н., доцент,
Міжнародний гуманітарний університет

ВИКОРИСТАННЯ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ У ВІЙСЬКОВІ ОБЛІГАЦІЇ

В умовах збройної агресії росії в Україні надзвичайно важливим є оперативне залучення коштів від населення для фінансування потреб оборони та безпеки. Сучасні цифрові технології дозволяють ефективно вирішувати це завдання. Мобільні додатки банків та онлайн-брокерів стали важливим інструментом для залучення коштів населення у державні військові облігації.

Військові облігації - це інвестиційний інструмент підтримки державного бюджету. Кошти від облігацій використовуються на безперерйне забезпечення фінансових потреб держави в умовах воєнного стану - соціальні та оборонні [1]. Вони мають визначений строк дії, після завершення якого особі повертається сума вкладу разом із відсотками [2].

Через місяць після початку повномасштабного вторгнення Національний банк України (НБУ) для покупців облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) "Військові облігації" запровадив спрощений механізм