

ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ХЕДХАНТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено стан розвитку хедхантингу на території України, рівень його використання, визначено основних споживачів хедхантингових послуг та розглянуто перспективи його розвитку.

Ключові слова: хедхантинг, рекрутер, пошук кадрів, продажі

Abstract

The state of the development of headhunting on the territory of Ukraine, the level of its use, the main consumers of headhunting services and the prospects of its development, are considered.

Keywords: headhunting, recruiter, executive search, sales.

Вступ

Значення слова хедхантинг походить від англійського head - голова і hunter - мисливець - це один з напрямків пошуку та підбору персоналу ключових і рідкісних, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму фахівців. Головні бухгалтери, юристи, працівники торгівлі, керівники підприємств та фахівці вузьких профілів найбільш часто стають об'єктом уваги хедхантерів. Хедхантинг, по суті, є одним з етапів процесу executive search-послуги, хоча останнім часом у діловій практиці з'явилася тенденція до синонімізації цих понять.

Основна частина

Вивченням даного питання займалися такі вчені: П. Беленко, І. Клоков, С. Соловійов, Т. Хохлова, Л. Науменко, М. Табеков та ін. Усі ці вчені приділяли увагу розробці різноманітних технологій та принципів хедхантингу. Проте питання щодо його впливу на ефективність розвитку вітчизняних компаній не отримали достатнього розгляду [2].

Метою даної роботи є вивчення розвитку хедхантингу на ринку праці України.

Для досягнення даної мети були поставлені та вирішені завдання: дати характеристику хедхантингу, як одному з видів рекрутингу; з'ясувати рівень використання хедхантингу в Україні; визначити основних споживачів хедхантингових послуг.

Актуальність даного підходу підтверджується результатами дослідження, проведеного Асоціацією менеджерів України та міжнародною консалтинговою компанією Ernst & Young, в якому взяли участь 350 керівників компаній всіх ключових галузей і регіонів України. Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що нині для українських менеджерів вищої ланки пріоритетним завданням кадрової політики є залучення висококваліфікованих топ-менеджерів і вузькопрофільних фахівців. На Україні затребувані, по-перше, сильні фахівці вищої ланки, які мають багатий синтезований потенціал – не тільки глибоку професійну підготовку, а й великий практичний досвід управління (програмування і керування, опис і реалізація проекту тощо), по-друге, компаніям особливо необхідні фахівці середньої ланки з вузькопрофесійними знаннями і навичками.

В Україні затребувані сильні фахівці вищої ланки, які мають багатий синтезований потенціал: не тільки глибоку професійну підготовку, а й великий практичний досвід управління (програмування і керування, опис і реалізація проекту тощо).

Т. Хохлова вважає, що основними споживачами хедхантингових послуг [1] компанії двох типів:

Компанії, що вийшли зі стадії стрімкого зростання і розвитку та знаходяться на стадії стабілізації. Їх завдання полягає в оптимізації бізнес-процесів та загального менеджменту. Для утримання ринкових позицій і подальшого розвитку їм необхідно все більше професійних управлінців та висококваліфікованих спеціалістів.

Компанії, що інтенсивно розвиваються чи знаходяться на стадії становлення. Таким компаніям потрібні менеджери, що мають серйозний досвід, здібні розробляти стратегію розвитку компанії, бізнес-процеси, підтримувати цілісність команди, працювати з інвестиційними проектами, а також "вузькі" спеціалісти, що могли б бути однією з головних конкурентних переваг організації.

Хедхантинг сьогодні в Україні виступає відносно новою послугою на ринку консалтингу. З точки зору маркетингу, застосування основних принципів і технологій «полювання за головами» принесе фірмі не лише нову популярність, а й фінансову незалежність та перевагу над конкурентами.

Для збільшення попиту на послуги хедхантерства в Україні компаніям доцільно розробити програми просування нових послуг. Так, основними засобами для популяризації нової послуги хедхантингу доцільно обрати такі:

- реклама;
- особисті контакти з конкретними покупцями або невеликою їх групою;
- презентація послуги на семінарах, конференціях;

Висновки

Безумовно, хедхантинг в Україні є. Однак, не можна сказати, що він поширений - не вистачає фахівців. Причому, фахівців, як серед об'єктів пошуку, так і серед самих рекрутерів. Останнім просто не вистачає досвіду, і діють вони грубо та з натиском. Отже, ще кілька років керівникам можна спати спокійно і не турбуватися - хедхантинг тільки починає розвиватися, пристойного рівня він досягне не скоро. Так що прямої загрози з боку для цінних співробітників немає. Але привід задуматися про збереження «кадрового ядра» є вже зараз, тому що на ринку праці все ж є прецеденти не лише хедхантерства, а навіть комплексу талант-менеджменту, де хедхантинг є базовою складовою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бобало О. Основні тенденції маркетингу та їх застосування в Україні/ О.Бобало, І.Кондрат// VI Міжнародна науково-практична конференція «Маркетинг та логістика в системі менеджменту».— Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». 2006. – С. 19.
2. Беленко П.В. Хедхантер - это сваха для вашей компании //Служба кадров и персонал - 2005. - № 9.

Міронова Вікторія Сергіївна — студентка групи Моз-14(б), Факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: vsmironova0@gmail.com

Науковий керівник: **Несен Леонід Миколайович** — канд. тех. наук, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки Факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця

Mironova Viktoriya S. — Department of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: vsmironova0@gmail.com

Supervisor: **Nesen Leonid M.** — Cand. Tech., Assistant Professor of the Department of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia