

Міністерство освіти і науки України
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» (Україна)
Полтавська обласна державна адміністрація (Україна)
Білостоцький технологічний університет (Польща)
Університет Гренландії (Гренландія)
«1 грудня 1918 р» Університет Альба Юлія (Румунія)
Сучавський університет імені Штефана Маре (Румунія)
Інститут транспорту та зв'язку (Латвія)
Бургенландський університет прикладних наук (Австрія)
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (Україна)
Київський національний університет будівництва та архітектури (Україна)
Національний університет «Запорізька політехніка» (Україна)
Львівській державний університет фізичної культури імені Івана Боберського (Україна)
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (Україна)
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького (Україна)
Сумський державний аграрний університет (Україна)

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

07 листопада 2024 року



Co-funded by
the European Union



Полтава
2024

Список використаних джерел

1. Джигурда К.Г., Кабусь Н.Д. Особливості соціальної роботи з демобілізованими військовослужбовцями. 2024. URL: <https://dspace.hnpu.edu.ua/handle/123456789/15618>
2. Савченко, О. О. (2024). Соціальна адаптація військовослужбовців та членів їх родин в умовах воєнного стану. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/handle/12345/19023>
3. Федоришена, В. В. (2024). Особливості надання психологічної допомоги військовослужбовцям в сучасній Україні. URL: <https://repository.mu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5939/1/%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B0%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%84%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0.pdf>
4. Чайкіна А. О. (2024). Самоменеджмент в управлінні персоналом підприємства під час війни. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/15595/1/8.pdf>

УДК 330.3

Табала Н.Г., студент
Науковий керівник – Кулик В.А., д.е.н., професор
*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)*

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Електронний бізнес (е-бізнес) – це ведення бізнес-діяльності з використанням Інтернету та інших електронних засобів. Його мета – полегшити та впорядкувати бізнес-процеси. Крім того, він спрямований на використання технологій для підвищення ефективності, розширення охоплення ринку та покращення якості обслуговування клієнтів у цифрову епоху.

Електронний бізнес дає клієнтам можливість безперешкодно здійснювати покупки та купувати товари чи послуги будь-де та будь-коли. Він звільняє бізнес від обмежень, пов'язаних з фізичними вітринами магазинів, водночас зменшуючи витрати на маркетинг та залучення клієнтів. Крім того, електронний бізнес сприяє гнучкості та реагуванню на зміну ринкової динаміки, дозволяючи компаніям випереджати своїх конкурентів у сучасному динамічному ринковому ландшафті.

Електронний бізнес – це використання Інтернету для здійснення бізнес-діяльності, такої як купівля та продаж товарів і послуг, реклама та спілкування з клієнтами. Електронна комерція є частиною електронного бізнесу, оскільки вона зосереджена на обміні товарами та послугами між підприємствами та споживачами.

Електронний бізнес передбачає використання технологій для автоматизації внутрішніх корпоративних процесів і взаємодії з клієнтами, постачальниками та партнерами. Це усуває необхідність у фізичних магазинах, знижує витрати на маркетинг і дозволяє клієнтам здійснювати покупки і купувати товари або послуги в будь-який час і з будь-якого місця.

Електронний бізнес та практика ведення бізнесу в Інтернеті, охоплює різні види діяльності, включаючи купівлю та продаж товарів і послуг, рекламу та спілкування з клієнтами. Електронний бізнес зазвичай працює через веб-сайти або онлайн-платформи, які слугують основним інтерфейсом для транзакцій, використовуючи безпечні платіжні шлюзи для фінансових операцій.

Управління підприємствами електронного бізнесу здійснюються з використанням спеціалізованого програмного забезпечення. Внутрішні системи, такі як управління запасами, управління клієнтами та обробка замовлень, мають вирішальне значення для операцій електронного бізнесу. Успіх в електронному бізнесі залежить від пропозиції

продуктів, користувацького досвіду, маркетингових стратегій, ефективної доставки та чудового обслуговування клієнтів [1].

Витоки електронного бізнесу можна простежити на початку розвитку Інтернету в 1960-х роках, але лише в 1990-х роках він почав формуватися як окрема концепція. У середині 90-х років з'явилися такі інтернет-магазини, як Amazon та eBay. Впровадження безпечних систем онлайн-платежів, таких як PayPal, наприкінці 90-х років надало споживачам впевненості у здійсненні покупок в Інтернеті. З того часу електронний бізнес продовжує рости і розвиватися, стаючи все більш невід'ємною частиною світової економіки.

Існує кілька типів електронного бізнесу, кожен з яких має свої унікальні характеристики та бізнес-моделі. 1. B2C (Business-to-Consumer): електронний бізнес B2C продає продукти або послуги безпосередньо споживачам через свій веб-сайт або мобільний додаток. Приклади включають Amazon, eBay та Uber. 2. B2B (бізнес для бізнесу): електронний бізнес B2B продає продукти або послуги іншим компаніям. Приклади включають Alibaba, ThomasNet і Salesforce. 3. C2C (від споживача до споживача): електронний бізнес C2C дозволяє споживачам купувати і продавати товари і послуги безпосередньо один одному. Приклади включають eBay, Etsy та Airbnb. 4. B2G (бізнес для уряду): електронний бізнес B2G продає продукти або послуги державним установам чи департаментам. Приклади включають Oracle, IBM та Deloitte. 5. C2B (від споживача до бізнесу): електронний бізнес C2B дозволяє споживачам надавати продукти або послуги підприємствам через фріланс-платформи або платформи, що базуються на гігах, такі як Fiverr та Upwork. 6. Мобільна комерція: мобільна комерція - це купівля та продаж продуктів або послуг через мобільні пристрої, такі як смартфони або планшети. 7. Соціальна комерція: соціальна комерція - це купівля та продаж товарів або послуг через платформи соціальних мереж, такі як Facebook Marketplace або Instagram Shopping. 8. Маркетплейс: платформа маркетплейсу об'єднує покупців і продавців по всьому світу, полегшуючи транзакції та надаючи послуги з обробки платежів і доставки. Прикладами є Amazon, eBay та Etsy.

У процесі управління підприємствами електронного бізнесу необхідно враховувати такі переваги та недоліки цього виду бізнесу [2; 3].

Переваги електронного бізнесу. 1. Збільшення охоплення: електронний бізнес може легко охопити глобальну аудиторію, розширюючи свій ринок та клієнтську базу. 2. Доступність 24/7: електронний бізнес доступний 24/7, що дозволяє клієнтам здійснювати покупки або взаємодіяти з бізнесом у будь-який час. 3. Зниження витрат: електронний бізнес може зменшити витрати, пов'язані з традиційними операціями, такими як оренда, комунальні послуги та утримання персоналу. 4. Покращення взаємодії з клієнтами: е-бізнес може використовувати технології для покращення взаємодії з клієнтами, наприклад, персоналізовані рекомендації та прості у використанні інтерфейси. 5. Підвищення ефективності: електронний бізнес може автоматизувати багато процесів, таких як управління запасами, бухгалтерський облік та обслуговування клієнтів, підвищуючи ефективність та зменшуючи ризик помилок. 6. Доступ до даних у режимі реального часу: електронні підприємства можуть використовувати інструменти аналітики для відстеження своєї діяльності та прийняття рішень на основі даних. 7. Підвищення конкурентоспроможності: електронний бізнес може ефективніше конкурувати з великими традиційними компаніями, використовуючи технології та пропонуючи унікальні, інноваційні продукти чи послуги. 8. Гнучкість: електронний бізнес може швидко адаптуватися до мінливих ринкових умов, потреб клієнтів та технологічного прогресу, забезпечуючи конкурентну перевагу.

Недоліки електронного бізнесу. 1. Проблеми з безпекою: однією з найбільших проблем електронного бізнесу є безпека конфіденційної інформації, такої як номери кредитних карток та персональні дані. 2. Технічні труднощі: технічні проблеми, такі як збої в роботі веб-сайту, можуть порушити бізнес-операції та призвести до втрати продажів. 3. Відсутність особистої взаємодії: електронним бізнес-транзакціям може бракувати особистого контакту, як при традиційній особистій зустрічі, що призводить до незадоволення клієнтів. 4. Вартість: створення та підтримка електронного бізнесу може бути дорогим і вимагати інвестицій у

технології, розробку веб-сайту та його постійне обслуговування. 5. Конкуренція: електронний бізнес може бути висококонкурентним, оскільки багато компаній пропонують подібні продукти та послуги в Інтернеті.

Список використаних джерел

1. Подра О.П., Рогожинська А.В. Особливості розвитку електронного бізнесу в умовах становлення цифрової економіки. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2023. Вип. 5, № 1. С. 224–235.
2. Кулик В.А. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємствах електронного бізнесу. Випереджаючий інноваційний розвиток: теорія, методика, практика: монографія / за ред. к.е.н., доцента Ілляшенко Н.С. Суми: Триторія, 2018. С. 255–267.
3. Кулик В. А. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 6. С. 343–350.

УДК 005.21:658

Ус А.О., студент

*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)*

СТАНДАРТИЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК КЛЮЧ ДО УСПІШНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК

Процес інтеграції України до Європейського Союзу супроводжується суттєвими змінами в економічному, правовому та бізнес-середовищі. Для українських компаній відкриваються нові можливості виходу на ємний європейський ринок, але водночас постають нові вимоги та стандарти ведення бізнесу. Одним із ключових факторів успішної інтеграції є стандартизація бізнес-процесів відповідно до європейських норм.

Метою наукової роботи є проаналізувати необхідність стандартизації бізнес-процесів для успішної інтеграції українських компаній у європейський ринок, визначити ключові кроки та переваги такого підходу.

Євроінтеграція відкриває нові можливості для українського бізнесу, водночас висуваючи жорсткі вимоги до стандартів ведення діяльності. Стандартизація бізнес-процесів є критично важливим кроком для адаптації компаній до європейських норм, підвищення їх конкурентоспроможності та успішного виходу на єдиний європейський ринок.

Європейські стандарти та вимоги до бізнес-процесів Розглянемо основні європейські стандарти та регуляторні вимоги, яким мають відповідати бізнес-процеси українських компаній для успішної інтеграції:

Стандарти якості продукції та послуг (ISO 9001, EN 16223, тощо)

Вимоги до систем управління ланцюгами постачання (EN 16451, ISO 28000)

Правила екологічного менеджменту та енергоефективності (ISO 14001, ISO 50001)

Нормативи з охорони праці та безпеки (OHSAS 18001, ISO 45001).

Кроки до стандартизації бізнес-процесів Для успішної адаптації до європейських стандартів пропонуємо наступні кроки стандартизації бізнес-процесів:

1. Аудит та картографування існуючих бізнес-процесів
2. Аналіз відповідності європейським нормам та ідентифікація розривів
3. Розробка плану впровадження змін та реінжинірингу процесів
4. Навчання персоналу, зміна організаційної культури
5. Впровадження процедур моніторингу та постійного вдосконалення

Впровадження стандартів у бізнес-процеси українських компаній дозволить отримати наступні основні переваги [6]: