

структури управління для інновацій. Їхня головна мета, як очікується, буде майже винятковими джерелами інновацій. У "царстві інновацій" громадська дослідницька організація ніколи не буде більше, ніж інститут другого рангу.

Таким чином, видається доцільним визнати переваги поділу праці між університетами та бізнесом щодо функції виробництва знань і розподілити інноваційну функцію. Однак, як і за будь-якого поділу праці, підвищується ефективність різних завдань: винаходів з одного боку та інновацій - з іншого.

Таким чином, наукові дослідження вказують на необхідність того, щоб компанії не просто використовували наукові знання, але й активно брали участь у науковій діяльності. Це означає, що розробка та впровадження нових підходів до управління людськими ресурсами та практик у компаніях є важливою частиною рішення для покращення умов передачі знань. Проте, такі аспекти часто ігноруються під час обговорення політики та розробки показників. Основна причина відмінності нового проєкту від інвестиційного, в якому існує загальноприйнята система оцінки прибутку. Ефективність маркетингових інновацій проявляється через вихід на нові ринки, зміну стратегії просування та інші заходи, спрямовані на покращення конкурентоспроможності та залучення нових споживачів.

Ще однією причиною є доволі непередбачувана і часто оцінюється тільки в контексті розвитку загальної конкурентоспроможності компанії. Інноваційна діяльність також здійснюється в умовах невизначеності та високого ризику, оскільки процес розробки та впровадження проєкту тривалий, а зовнішнє середовище швидко змінюється. Це ускладнює експертам можливість прогнозування та оцінки кінцевого результату нововведення на початкових етапах. Не завжди мета компанії - отримати прибуток у короткі терміни, часто компанії мають на меті створити імідж своєї компанії, зокрема стимулювати продажі основної категорії. Можна зробити висновок, що неможливо повністю спрогнозувати методи оцінки інноваційних проєктів для оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства.

БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО ЯК ДРАЙВЕР ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ І ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Головін О.А., здобувач ступеня доктор філософії
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія» ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

Автоматизація виробничих процесів є важливим чинником для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Використання оптимізованих систем дозволяє значно скоротити час на обробку даних, зменшити ймовірність помилок, пов'язаних із людським фактором та спрямувати зусилля співробітників на вирішення стратегічно важливих завдань. Однак успішне впровадження автоматизації не завжди можливе без належного

бізнес-партнерства, яке забезпечує підприємства доступом до новітніх технологій, ресурсів і експертних знань.

Важливу роль у цьому процесі відіграє стратегічне партнерство, яке виступає потужним інструментом, оскільки дозволяє залучати зовнішні знання, ключові компетенції та ресурси для досягнення стратегічних цілей. За визначенням І. Іполітової та Г. Селезньової, така модель партнерства сприяє зміцненню конкурентних переваг підприємств і створює основу для довгострокового розвитку інновацій [1].

Для успішного впровадження автоматизації необхідно чітко визначити, хто з партнерів і яким чином буде залучати спеціалістів, необхідних для реалізації проєкту. Це може бути обов'язком всієї організації, директора або забезпечуватись через окремі програми фінансування. Ці питання постають ще на етапі створення бізнесу, адже автоматизація потребує не тільки технічних ресурсів, але й кваліфікованих спеціалістів.

Важливим також є визначення за рахунок яких джерел фінансування покриватимуться витрати з впровадження автоматизації. Чи це буде інвестиція партнерів, чи залучення зовнішнього капіталу, чи внутрішні кошти компанії – від цього залежить масштаб і швидкість реалізації проєкту.

Координація між партнерами має базуватися на чітких домовленостях, які регламентують розподіл обов'язків, відповідальність кожної сторони та підходи до залучення фахівців. Елізабет Вассерман наголошує на доцільності використовувати офіційну письмову угоду про партнерство, щоб чітко визначити, як розподіляються доходи, відрахування, прибутки, збитки та кредити [2]. Вона зазначає про необхідність в партнерській угоді деталізувати внески партнерів, розподіл прибутків і збитків, а також правила управління та прийняття рішень. Це допоможе уникнути конфліктів і забезпечить прозорість співпраці. Ірина Нікітіна підкреслює, що основою ефективної партнерської угоди є зафіксовані домовленості щодо ключових аспектів співпраці: розподілу відповідальності, принципів прийняття рішень, правил розподілу прибутків та збитків, а також умов для розширення чи виходу з партнерства [3]. Ці елементи регулювання партнерських відносин підвищують ефективність бізнес-партнерства і створюють надійний фундамент для реалізації автоматизації.

Таким чином, питання автономізації виробничих процесів може виникати не тільки на етапі вже операційної діяльності бізнесу, його становлення та розвитку, а й на етапі укладення партнерства при його створенні. Розбудова автоматизації процесів може закладатися як стратегічна мета перших років існування бізнесу для закладення відповідного фундаменту. Для цього це питання має бути одним з питань які узгоджується партнерами при плануванні бізнесу зі встановленням відповідних цілей для менеджерського складу бізнесу та побудовою повноцінного плану. Узгодженні позиції мають бути відображені в партнерській угоді, а також транслюватися в договори з найманими менеджерами.

Література:

1. Іполітова І.Я., Селезньова Г.О. Стратегічні партнерства підприємств як напрям їхнього зовнішнього розвитку. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/28_2019_ukr/17.pdf.
2. Wasserman E. How to structure a partnership. *Inc.* URL: <https://www.inc.com/guides/structuring-partnerships.html>.
3. Никітіна І. Партнерські відносини важливо формалізувати. *Ligazakon.* URL: https://biz.ligazakon.net/interview/183356_rina-nktna-partnersk-vdnosini-vazhливо-formalзуvati.

ІННОВАЦІЇ У ВІДНОВЛЕННІ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*Дмитрієва О.І., д.е.н, професор
Куц А.А., аспірант*

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Воєнний конфлікт, що триває в Україні з 2014 року, а з 2022 року охопив всю територію країни, створив безпрецедентні виклики для транспортної інфраструктури. Масштабні руйнування доріг, мостів, залізничних вузлів та логістичних центрів призвели до значних втрат для економіки країни, ускладнили перевезення гуманітарних і військових вантажів, а також суттєво вплинули на забезпечення мобільності населення. Зруйновані магістральні дороги в таких регіонах, як Харківська, Запорізька та Миколаївська області, значно ускладнили забезпечення основних логістичних потоків, створивши нові виклики для транспортної галузі[5].

Одним із ключових викликів стало знищення критичних транспортних артерій, що забезпечували сполучення між стратегічно важливими регіонами. Це створило необхідність швидкої адаптації транспортної системи для забезпечення військових перевезень, евакуації населення та доставки гуманітарної допомоги. У відповідь на ці виклики уряд України, приватний сектор і міжнародні партнери були змушені впроваджувати інноваційні рішення, спрямовані на відновлення та модернізацію транспортної інфраструктури.

Важливим елементом відновлення транспортної системи стало використання цифрових логістичних платформ, які дозволили оптимізувати маршрути, підвищити ефективність перевезень і забезпечити координацію логістичних потоків у реальному часі. Цифровізація стала важливим кроком для мінімізації затримок і ризиків, особливо в умовах бойових дій. Безпілотні транспортні засоби стали невід'ємною частиною логістичних операцій, дозволяючи здійснювати перевезення вантажів у зони активних бойових дій без ризику для людських життів. Впровадження інтелектуальних транспортних систем сприяло оптимізації управління транспортними потоками, забезпечуючи зниження витрат і підвищення безпеки перевезень[1].