

виробничі відносини, структура економіки галузей, екологічні реалії, інформаційні системи прискорюються та змінюються.

Зростання залежності від цифрових технологій однозначно змінює спосіб ведення бізнесу, а значущим фактором при цьому стає те, що оскільки перехід до цифровізації оптимізує витрати, відбудеться зменшення реальних, високооплачуваних транзакцій у напрямку збільшення віртуальної, набагато дешевшої взаємодії.

З приходом цифрової трансформації в бізнес поняття професій взагалі може зникнути, а для того, щоб перейти до цифрового суспільства, сьогодні все частіше залучаються фахівці, які з одного боку орієнтуються в технологіях, з іншого боку, орієнтовані на роботу з людьми та готові допомогти їм ефективно взаємодіяти з технологіями.

Щоб залишатися на плаву в галузі, навіть малі підприємства мають стати технічно підкованими та наймати персонал, добре обізнаний з цифровим світом. Кожен бізнес, від інтернет-магазину одягу до постачальника програмного забезпечення, повинен мати уявлення про цифрові технології.

Перехід до цифрової економіки відбувається під впливом зовнішніх факторів, серед яких фундаментальним буде виступати позитивний клієнтський досвід, у той же час замовники та партнери підприємства повинні будуть мати високий рівень очікувань до доступу інформації про роботу компанії, її продукти.

З метою забезпечення такого рівня і потрібно використовувати технології та інформаційні системи, здатні агрегувати та обробляти дані з подальшим наданням їхнім бізнес-партнерам, контрагентам та клієнтам.

Слід зазначити, що умови цифрової економіки сприяють також пошуку нових способів управління ризиками підприємств, спираючись на наскрізні цифрові технології, що дозволяють як диференційовано підходити до цього питання, так і інтегрувати управлінські впливи на єдину комунікативну систему, що є єдністю інститутів взаємодії суб'єктів цифрової трансформації та забезпечує управління соціальними та економічними ризиками залежно від рівня розвитку цифрової свідомості у суспільстві.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

*Кудрявцев В.М., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Стійкий розвиток – це не пункт призначення, а динамічний процес адаптації, навчання та дій. Стійкий розвиток – це парадигма мислення про майбутнє, в якому екологічні, соціальні та економічні міркування збалансовані у прагненні до розвитку та покращення якості життя. Ці три сфери – суспільство, довкілля та економіка – взаємопов'язані. Процвітаюче суспільство залежить від здорового довкілля, яке забезпечує його громадян продуктами

харчування та ресурсами, безпечною питною водою та свіжим повітрям. Парадигма стійкості є фундаментальною зміною попередньої парадигми економічного розвитку з руйнівними соціальними та екологічними наслідками. Донедавна ці результати вважалися неминучими та прийнятними. Однак зараз вважається, що велика шкода чи серйозні загрози благополуччю людей та навколишньому середовищу на шляху економічного розвитку недоречні у рамках парадигми сталого розвитку.

Слід зазначити, що є різниця між «сталим розвитком» і «сталістю». Сталість часто розглядається як довгострокова мета (тобто більш стійкий світ), у той час як сталий розвиток відноситься до багатьох процесів та шляхів для її досягнення (наприклад, сталий бізнес, стале виробництво та споживання тощо). Можна дійти невтїшного висновку, що з способів побудови сталого світу у сучасних умовах є досягнення сталого розвитку бізнесу. Однак у сучасних реальних умовах не завжди вдається досягти сталого розвитку бізнесу – у процесі функціонування він стикається з безліччю проблем. Звичайно, залежно від правового, економічного та фінансового середовища в різних країнах проблеми, які стоять перед сталим розвитком бізнесу, можуть бути різними. У той же час у більшості країн існують схожі проблеми, що перешкоджають сталому розвитку бізнесу. Тому, на наш погляд, з метою виявлення проблем, що перешкоджають сталому розвитку бізнесу в тій чи іншій країні та визначення шляхів їх усунення чи пом'якшення, важливо вивчити міжнародний досвід у цій сфері.

Абул Квасем Аль-Аміна, Уолтер Ліл Філхоб, М. А. Кабірдж вважають, що при розгляді проблем сталості, які стоять перед бізнесом, слід враховувати дві відповідні теорії, а саме інституційну теорію та теорію зацікавлених сторін. Для подолання таких проблем ці дві теорії найбільш застосовні для управління корпоративною стійкістю, оскільки пов'язані з поширенням та впровадженням організаційних практик серед організацій. Інституційна теорія наголошує на унікальній інституційній складності, з якою стикаються багатонаціональні корпорації (ТНК), і її застосування підкреслює перспективи як засіб розвитку. Вони надають можливості для подальшого розвитку у поширенні та реалізації організаційних заходів серед організацій, чи то офшорні, багатонаціональні чи національні фірми. Фундаментальні дії інституційної теорії підтримують легітимність та сприяють прийняттю місцевих практик у всіх бізнес-середовищах для подолання проблем у ширшому інституційному контексті за рахунок посилення можливостей щодо внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін. Для порівняння, теорія зацікавлених сторін стверджує, що організації повинні однаково залучати як внутрішні зацікавлені сторони, такі як керівництво та співробітники, а також такі як:

- клієнти;
- фінансисти;
- постачальники;
- торговельні асоціації;
- політичні групи;

профспілки та державні органи щоб забезпечити механізми, які керують передовим досвідом у багатонаціональних компаніях (тобто офшорних чи міжнародних фірмах) а також для збільшення можливостей з метою розширення інституційного потенціалу.

Таким чином, фундаментальні аспекти теорії зацікавлених сторін можуть зменшити напруженість між вимогами офшорних вимог для глобальної інтеграції, з одного боку, та локальною адаптацією щодо встановленого економічними перспективами країн [1].

Дослідження показують, деякі автори відзначають такі проблеми у розвитку бізнесу:

моральне та фізичне зношування застосовуваних технологій та обладнання;

зниження престижності робочих та інженерно-технічних спеціальностей;

низький рівень заробітної плати;

брак кваліфікованих спеціалістів;

брак фінансових ресурсів через невисоку інвестиційну та кредитну привабливість;

наявність незадіяних морально застарілих виробничих потужностей;

технологічно застаріла інфраструктура виробничих потужностей;

невідповідність системи управління бізнесом сучасному рівню розвитку господарської діяльності;

відсутність досвіду проведення маркетингових досліджень та не проведення таких досліджень;

нерозвиненість або повна відсутність системи сервісу та технічної підтримки продукції, що випускається;

вплив зарубіжних конкурентів.

Слід зазначити, що бізнес-структури, що діють в Україні, також стикаються і з вищепереліченими проблемами. Крім них, українські бізнесмени часто стикаються з такими проблемами:

низька платоспроможність населення;

різні труднощі у транспорті;

ускладнений доступ до сировинної бази;

наявність різних адміністративних бар'єрів, незаконне втручання у господарську діяльність органів місцевого управління;

"виснаження" власників бізнесу;

висока вага податкового навантаження;

недосконалість фінансово-кредитної системи, високі відсоткові ставки за банківськими кредитами, проблеми із забезпеченням застави;

наявність хабарництва та корупції;

відсутність довгострокового та стратегічного мислення.

Досвід показує, що бізнес-діяльність без проблем неможлива. Таким чином, сталий розвиток бізнесу залежить від правильного прогнозування потенційних проблем та зусиль щодо прийняття та реалізації оптимальних рішень щодо усунення або зменшення їхнього впливу.

На наш погляд, для вирішення проблем, що стоять перед бізнесом, та досягнення його сталого розвитку доцільно реалізувати заходи щодо наступних напрямків:

регулярно аналізувати та прогнозувати проблеми, які можуть виникнути в ході бізнес-діяльності;

забезпечити адаптацію бізнес-діяльності до ринкових умов, що змінюються;

створення сприятливого середовища для інвестицій та інновацій з метою забезпечення сталого розвитку бізнесу;

розміщення продукції на різних ринках збуту для підвищення інвестиційної та кредитної привабливості бізнесу, вивчення та реалізація нових можливостей, у тому числі вихід на зарубіжні ринки;

вдосконалення системи управління бізнесом відповідно до мінливих реалій;

проведення маркетингових досліджень для ефективної реалізації виробленої продукції, виконаних робіт та послуг;

з метою підвищення конкурентоспроможності продукції постійно покращувати її якість, організувати сервісне обслуговування.

Література

1. Al-Amin, A. Q., Filho, W. L., & Kabir, M. A. The challenges of sustainability in business: how governments may ensure sustainability for offshore firms. *Technological and Economic Development of Economy*, 2018. 24(1). 108-140.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ДОСЛІДЖЕННЯХ СКЛАДСЬКИХ СИСТЕМ

*Кудрявцева О.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Для здійснення прийняття обґрунтованих та об'єктивних рішень при дослідженні та проектуванні складських систем та управлінні логістичним процесом складської вантажопереробки необхідне застосування відповідних моделей.

Використання математичних моделей дозволяє виділити і формально описати найбільш суттєві зв'язки, оцінити форму і параметри залежностей змінних складської системи від впливу динамічного зовнішнього середовища.

Моделювання складських систем, залежно від цілей та ступеня наближення до реальних умов, можливо здійснити різними методами.

Пропонуємо провести аналіз наступних моделей, які доцільно застосувати для дослідження та проектування складів:

1. Просторове геометричне моделювання механізації та автоматизації складів. До області геометричного моделювання складів можна віднести такі взаємозв'язки між нерухомими об'єктами: взаємодія пакетів вантажів між