

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет

Кафедра теоретичної і прикладної економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

НА ТЕМУ

«МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА»

Виконала: студентка 4 курсу,
Групи ПТБД – 41
Спеціальності
076 Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність
Заліська Сніжана Миколаївна

Керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мигович Тетяна Михайлівна

Рецензент
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Солоджук Тетяна Василівна

Івано-Франківськ 2024

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Факультет економічний.

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки.

Освітній рівень перший (бакалаврський) рівень вищої освіти.

Спеціальність 076 Підприємство, торгівля та біржова діяльність.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

(підпис)

проф Пилипів Н.І.

(прізвище, ініціали)

“30” листопада 2023 р.

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Заліській Сніжані Миколаївній

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Механізм управління розвитком підприємства»

керівник роботи

Мигович Тетяна Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені протоколом вченої ради економічного факультету № 7 від 25.10.2023р

уточнено тему і призначено рецензентів протоколом вченої ради економічного факультету № 3 від 20.05.2024 р.

2. Строк подання студентом роботи за 10 днів до захисту.

3. Вихідні дані до роботи: статистичні дані, відкриті дані, інформація з інтернет-ресурсів, офіційних сайтів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

- описати теоретичні основи мотивації та забезпечення продуктивності праці персоналу на підприємстві;
- проаналізувати практичні аспекти аналізу мотивації праці та дослідження її продуктивності (на прикладі ПТ «Ломард Роял Голд»);
- розробити систему стимулювання праці персоналу ПТ «Ломард Роял Голд»;
- розглянути екологічні та соціальні аспекти діяльності ПТ «Ломард Роял Голд».

5. Перелік графічного матеріалу

таблиці, рисунки.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Мигович Т.М, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів		
Розділ 2	Мигович Т.М, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів		
Розділ 3	Мигович Т.М, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів		
Розділ 4	Мигович Т.М., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів		

7. Дата видачі завдання 30.11.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Збір та вивчення джерел інформації для написання кваліфікаційної роботи; складання списку літератури за останні п'ять років	до 08 грудня 2023 р.	
2.	Складання плану кваліфікаційної роботи	до 22 грудня 2023 р.	
3.	Надання плану кваліфікаційної роботи та списку джерел інформації для погодження керівнику	до 12 січня 2024 р.	
4.	Написання першого розділу	до 09 лютого 2024 р.	
5.	Написання другого розділу	до 08 березня 2024 р.	
6.	Написання третього розділу	до 05 квітня 2024 р.	
7.	Написання четвертого розділу	до 03 травня 2024 р.	
8.	Написання вступу, висновків	до 17 травня 2024 р.	
9.	Попередній захист матеріалів роботи на засіданні кафедри	до 16 травня 2024 р.	
10.	Виправлення зауважень консультантів роботи	до 23 травня 2024 р.	
11.	Передача електронних версій кваліфікаційних робіт на оцінку рівня унікальності, отримання відгуку керівника та рецензента	за 20 днів до захисту	
12.	Подача кваліфікаційної роботи на кафедру	за 10 днів до захисту	
13.	Публічний захист кваліфікаційної роботи	Відповідно до розкладу роботи ЕК	

Студентка Заліська С.М.

Керівник роботи Мигович Т.М.

ВІДГУК

**на кваліфікаційну роботу
першого (бакалаврського) рівня освіти
на тему «МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ПІДПРИЄМСТВА»
студентки групи ПТБД-41 економічного факультету
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
Заліської Сніжани Миколаївни**

Сучасні умови української економіки характеризуються різноманітністю фінансових відносин підприємства, що є результатом постійних змін та економічної нестабільності ринкового середовища. Зовнішні та внутрішні фінансові відносини постійно трансформуються, відображаючи рух грошових потоків, мобілізацію та використання різного роду ресурсів, формування доходів та здійснення витрат. Тому механізм управління розвитком підприємства повинен включати методи та інструменти як у стабільних, так і змінних умовах. Формування та функціонування механізму управління розвитком підприємства є актуальним завданням, оскільки від його ефективності залежить результативність підприємств. Це обумовлює вибір теми дослідження студентки групи ПТБД-41 економічного факультету спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Заліської Сніжани Миколаївни.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел; базується на вивченні теоретичних та практичних аспектів роботи механізму управління розвитком підприємств в Україні.

Перший розділ присвячений обґрунтуванню теоретичних основ функціонування підприємств, зокрема особливостей організації управління господарською діяльністю та розвитком підприємств.

В другому розділі автором здійснюється аналіз практичних аспектів механізму управління розвитком підприємства на прикладі характеристики діяльності та механізму управління розвитком ПТ «Ломард Роял Голд»

В процесі дослідження у третьому розділі охарактеризовано ключові інструменти та методи удосконалення управління розвитком підприємства, виокремлено сучасні методи управління розвитком підприємства та технології й інформаційні системи стратегічного управління.

Четвертий розділ присвячено охороні праці в системі функціонування механізму управління розвитком підприємства.

В цілому робота Заліської Сніжани Миколаївни відповідає вимогам щодо написання такого виду робіт, базується на фактичних матеріалах та рекомендована до захисту і заслуговує на оцінку відмінно.

**Науковий керівник,
к.е.н., доцент кафедри фінансів**

Тетяна МИГОВИЧ

РЕЦЕНЗІЯ
на кваліфікаційну роботу
першого (бакалаврського) рівня освіти
на тему «МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА»
студентки групи ПТБД-41 економічного факультету
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
Заліської Сніжани Миколаївни

Сучасний етап розвитку економікою України характеризується низкою невирішених проблем. В умовах фінансової кризи у більшості вітчизняних підприємств спостерігається дефіцит фінансових ресурсів, відсутність дешевих зовнішніх джерел їх формування, нераціональний розподіл капіталу між сферами виробництва та обігу. Проблема функціонування механізму управління розвитком підприємств, оцінки рівня забезпеченості підприємств ресурсами, пошук джерел їх формування, визначення ефективності використання та якісного планування дуже складна й актуальна з позиції прийняття трансформаційних змін та стратегічних управлінських рішень на кожному підприємстві. Зазначене дозволяє стверджувати про актуальність дослідження студентки групи ПТБД-41 економічного факультету спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Заліської Сніжани Миколаївни.

Робота виконана на основі аналізу фінансового механізму підприємств у сучасних умовах. Робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Перший розділ присвячений дослідженню теоретичних аспектів механізму управління розвитком підприємства. В другому розділі проведено аналіз практики розвитку підприємств в Україні та проблем та викликів управління розвитком підприємства на прикладі ПТ «Ломард Роял Голд». В третьому розділі описано інструменти та методи удосконалення управління розвитком підприємства. Четвертий розділ описує охорону праці в системі функціонування механізму управління розвитком підприємства.

В цілому робота відповідає вимогам щодо написання подібного виду робіт, базується на фактичних матеріалах та рекомендується до захисту із позитивною оцінкою.

Рецензент:
к.е.н., доцент кафедри фінансів

Тетяна СОЛОДЖУК

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Економічна сутність управління розвитком підприємства	11
1.2. Фактори впливу на розвиток підприємства.....	25
1.3. Стратегічне управління розвитком підприємства.....	36
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Аналіз практики розвитку підприємств в Україні.....	42
2.2. Характеристика діяльності ПТ «Ломард Роял Голд».....	51
2.3. Проблеми та виклики управління розвитком підприємства на прикладі ПТ «Ломард Роял Голд».....	57
РОЗДІЛ 3. ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕТОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Сучасні методи управління розвитком підприємства	64
3.2. Технології та інформаційні системи стратегічного управління.....	77
3.3. Застосування ключових показників ефективності як удосконалення механізму управління розвитком підприємства.....	90
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ В СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
ВИСНОВКИ.....	108
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	112
ДОДАТКИ.....	115

ВСТУП

В сучасних умовах стрімкого розвитку економіки та високої конкуренції на ринку, управління розвитком підприємства стає однією з найважливіших функцій менеджменту. Від ефективності цієї діяльності залежить не лише стабільність та прибутковість підприємства, але й його здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища, впроваджувати інновації та задовольняти потреби клієнтів.[8]

ПТ «Ломбард Роял Голд» є прикладом підприємства, що працює у сфері надання фінансових послуг, зокрема кредитування під заставу майна. Заснований у 2010 році, цей ломбард успішно функціонує в Україні, пропонуючи широкий спектр послуг фізичним особам. Однак, як і будь-яке інше підприємство, він стикається з численними викликами та проблемами, пов'язаними з управлінням розвитком, такими як жорстка конкуренція, зміни у законодавстві, коливання економічних умов та необхідність постійного вдосконалення своїх послуг.

Актуальність теми дослідження полягає в необхідності розробки ефективних механізмів та інструментів управління розвитком ломбарду, які дозволять йому зберегти конкурентоспроможність, забезпечити фінансову стабільність та розширити ринкову частку. Особливу увагу в цьому контексті слід приділити сучасним методам стратегічного управління, використанню інформаційних технологій та систем для аналізу та прийняття управлінських рішень, а також впровадженню ключових показників ефективності для оцінки результативності діяльності підприємства. [9]

Метою даної дипломної роботи є аналіз теоретичних та практичних аспектів механізму управління розвитком ПТ «Ломбард Роял Голд», визначення основних проблем та викликів, з якими стикається підприємство, а також розробка рекомендацій щодо удосконалення управлінських процесів.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішуються такі завдання:

- розгляд теоретичних аспектів управління розвитком підприємства, включаючи економічну сутність, фактори впливу та стратегії розвитку;

- аналіз практики розвитку підприємств в Україні, зокрема у сфері фінансових послуг;
- оцінка діяльності ПТ «Ломбард Роял Голд», виявлення основних проблем та викликів в управлінні його розвитком;
- визначення сучасних методів управління розвитком підприємства, впровадження технологій та інформаційних систем для стратегічного управління.
- розробка рекомендацій щодо застосування ключових показників ефективності для удосконалення механізму управління розвитком ПТ «Ломбард Роял Голд».

Об'єктом дослідження є процес управління розвитком підприємства в умовах ринкової економіки. Це комплекс дій, стратегій та рішень, спрямованих на забезпечення стабільного функціонування, адаптації до змін зовнішнього середовища та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Об'єктом вивчення стають як загальні теоретичні основи управління розвитком підприємства, так і специфічні аспекти цього процесу в контексті конкретного підприємства.

Предметом дослідження є методи, інструменти та практики управління розвитком ПТ «Ломбард Роял Голд». Це включає в себе аналіз поточного стану підприємства, виявлення основних проблем та викликів, з якими стикається ломбард, а також розробку та впровадження стратегій і заходів, спрямованих на вдосконалення його діяльності. Предмет дослідження охоплює різноманітні аспекти управління, такі як стратегічне планування, застосування інформаційних технологій, впровадження ключових показників ефективності та мотивація персоналу.

Таким чином, об'єктом дослідження є загальний процес управління розвитком підприємства, а предметом - конкретні методи та інструменти, застосовані для управління розвитком ПТ «Ломбард Роял Голд». Це дозволяє детально дослідити як теоретичні, так і практичні аспекти управління, і розробити рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності ломбарду.

Структура роботи включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. У першому розділі розглядаються теоретичні аспекти управління розвитком підприємства. У другому розділі здійснюється аналіз практичних аспектів діяльності ПТ «Ломбард Роял Голд». У третьому розділі представлені інструменти та методи удосконалення управління розвитком підприємства. У висновках підводяться підсумки дослідження та формулюються рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність управління розвитком підприємства

Економічна сутність управління розвитком підприємства полягає в комплексі заходів, стратегій та методів, спрямованих на забезпечення стійкого та успішного функціонування підприємства в умовах змінного економічного середовища. Це включає в себе стратегічне планування, фінансове управління, оптимізацію виробничих процесів, управління людськими ресурсами та маркетингові аспекти. Основна мета такого управління - забезпечення конкурентоспроможності та стабільності підприємства в умовах сучасного ринкового середовища.

Економічної сутності управління розвитком підприємства є врахування внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на його діяльність. Це означає постійний моніторинг економічних, соціальних, політичних та технологічних змін, а також адаптацію стратегій і тактик управління відповідно до цих змін. Крім того, ефективне управління розвитком передбачає реалізацію інноваційних рішень, впровадження новітніх технологій та постійне вдосконалення бізнес-процесів. В цілому, це комплексний підхід, спрямований на досягнення і утримання конкурентної переваги та забезпечення стабільного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Економічна сутність управління розвитком підприємства передбачає постійний аналіз результатів діяльності, виявлення проблемних аспектів та шляхів їх вирішення. Це включає в себе оцінку фінансової стійкості підприємства, аналіз ефективності виробничих процесів, вивчення ринкових тенденцій та змін споживчих уподобань. На основі цього аналізу розробляються стратегії подальшого розвитку та приймаються управлінські рішення, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності та досягнення стратегічних цілей підприємства. Крім того, важливим елементом економічної сутності управління розвитком є побудова ефективної комунікації з усіма зацікавленими сторонами,

такими як акціонери, клієнти, партнери та громадські організації. Такий підхід сприяє створенню сприятливого клімату для розвитку підприємства та формуванню стійких партнерських відносин з іншими учасниками ринкових відносин.

Економічна сутність управління розвитком підприємства також включає в себе також розробку і впровадження стратегій ризик-менеджменту. Оскільки сучасне бізнес-середовище пов'язане зі значними ризиками, такими як фінансові, технологічні, ринкові та інші, важливо мати систему управління ризиками, яка дозволить підприємству ефективно реагувати на потенційні загрози та мінімізувати їх вплив на діяльність. До цього також можна віднести планування розвитку нових ринків та забезпечення гнучкості в реагуванні на зміни в економічному та політичному середовищі. Крім того, ефективне управління розвитком підприємства передбачає здатність до інновацій та постійного пошуку нових можливостей для росту і розширення. Це може включати в себе впровадження нових технологій, розробку нових продуктів та послуг, а також розвиток нових ринків збуту. Загалом, економічна сутність управління розвитком підприємства передбачає комплексний підхід до управління всіма аспектами діяльності підприємства з метою забезпечення його стійкого та успішного розвитку в умовах сучасного бізнес-середовища.

Ефективне управління розвитком підприємства вимагає постійного вдосконалення та адаптації до змін. Це означає, що керівництво повинно бути гнучким і готовим до швидкої реакції на нові виклики та можливості, які виникають на ринку. Крім того, ефективне управління розвитком підприємства передбачає також залучення всіх зацікавлених сторін до процесу прийняття рішень. Це означає, що керівництво повинно співпрацювати з акціонерами, клієнтами, постачальниками та іншими зацікавленими сторонами для забезпечення широкої підтримки та легітимності прийнятих рішень. Крім того, ефективне управління розвитком підприємства передбачає також збереження балансу між короткостроковими та довгостроковими цілями. Хоча короткострокові результати можуть бути важливі для негайного успіху

підприємства, важливо також мати чіткий план на майбутнє і працювати над досягненням довгострокових цілей і стратегій.

Важливим аспектом економічної сутності управління розвитком підприємства є постійне вдосконалення та оновлення управлінських практик і методів. У змінному економічному середовищі необхідно постійно адаптуватися до нових викликів і технологій, щоб залишатися конкурентоспроможними. Це може включати в себе впровадження нових програм управління, навчання персоналу новим навичкам та практикам, а також залучення зовнішніх консультантів та експертів для надання порад і рекомендацій. Крім того, ефективне управління розвитком підприємства передбачає постійне вдосконалення комунікації зі всіма зацікавленими сторонами. Це означає активне спілкування з клієнтами, партнерами, постачальниками, регуляторними органами та іншими учасниками ринку для забезпечення взаєморозуміння та спільної роботи над досягненням спільних цілей.

Економічна сутність управління розвитком підприємства передбачає постійний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на його діяльність. Це означає систематичне вивчення ринкових тенденцій, конкурентної ситуації, змін у споживчих уподобаннях, а також внутрішніх сильних і слабких сторін підприємства. На основі цього аналізу розробляються стратегії та тактики розвитку, а також приймаються управлінські рішення щодо вдосконалення виробничих процесів, маркетингових стратегій, управління фінансами та іншого. Крім того, ефективне управління розвитком підприємства включає в себе створення сприятливого середовища для інновацій та творчого мислення серед персоналу. Це може включати в себе створення програм стимулювання та підтримки ідей співробітників, організацію тренінгів та семінарів з інноваційного менеджменту, а також створення спеціальних відділів або груп, що відповідають за розвиток нових продуктів та технологій.

Економічна сутність управління розвитком підприємства визначається комплексом економічних процесів, стратегій та практик, спрямованих на забезпечення стійкого та успішного зростання бізнесу в умовах постійної зміни.

Стратегічне планування у контексті економічної сутності управління розвитком підприємства є ключовим інструментом для досягнення стійкого та успішного зростання бізнесу. Воно охоплює процес розробки та впровадження стратегій, які дозволяють підприємству адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, визначаючи напрямок його розвитку на довгострокову перспективу. Стратегічне планування орієнтоване на майбутнє і зазвичай охоплює період від трьох до десяти років. Воно враховує не лише поточні потреби та можливості, але і тенденції та прогнози розвитку ринків, технологій та суспільства в цілому.

Процес стратегічного планування передбачає глибокий аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Це включає вивчення конкурентного оточення, оцінку ризиків та можливостей, аналіз фінансових показників та ресурсів компанії.

На основі результатів аналізу розробляються місія підприємства – його основна мета та значення у суспільстві, а також стратегічні цілі, які визначають конкретні досягнення, що прагне досягти підприємство.

За допомогою стратегічного планування визначаються ключові напрямки діяльності підприємства, такі як розробка нових продуктів, входження на нові ринки, оптимізація виробничих процесів тощо.

Ефективне стратегічне планування передбачає впровадження розроблених стратегій у практику діяльності підприємства та залучення всіх зацікавлених сторін до процесу.

Після впровадження стратегій проводиться постійний моніторинг їх ефективності та адаптація до змін у середовищі. Це дозволяє підприємству швидко реагувати на нові виклики та можливості.

Загалом, стратегічне планування в темі економічної сутності управління розвитком підприємства допомагає створити відповідний курс дій для досягнення поставлених цілей та забезпечує стабільний та стійкий розвиток бізнесу в умовах невизначеності та змін.

Фінансове управління в контексті економічної сутності управління розвитком підприємства є важливою складовою, оскільки воно забезпечує ефективне використання фінансових ресурсів та відповідність фінансових стратегій стратегічним цілям підприємства.

Розробка стратегічних та оперативних фінансових планів, що визначають потреби в капіталі, прогнозовані доходи та витрати, інвестиційні можливості та ризики.

Створення бюджетів на різні періоди часу для планування та контролю фінансових результатів. Це включає управління операційними, капіталовкладеннями, інвестиціями та іншими видами витрат.

Мінімізація ризиків та оптимізація використання обігових активів, таких як запаси, розрахункові кошти та заборгованості.

Оцінка фінансового стану підприємства через аналіз фінансових звітів, ключових показників та трендів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Вибір та управління інвестиційними проектами та портфелем, зокрема, визначенням стратегії розміщення капіталу, ризиками та очікуваним доходом.

Управління фінансовими ризиками: ідентифікація та управління різноманітними фінансовими ризиками, такими як валютний ризик, процентний ризик, кредитний ризик та ризик ліквідності. [2]

Фінансове управління допомагає підприємствам досягати фінансової стабільності та впевненості в майбутньому, забезпечуючи оптимальне використання ресурсів та мінімізуючи ризики. Це сприяє успішному розвитку та конкурентоспроможності підприємства в умовах постійних змін на ринку.

Маркетингові стратегії в контексті економічної сутності управління розвитком підприємства є важливим інструментом для досягнення конкурентної переваги, залучення та утримання клієнтів, розширення ринкової частки та підвищення прибутковості.

Проведення детального аналізу ринку для з'ясування потреб та вимог споживачів, оцінки конкурентного середовища та виявлення можливостей для власного підприємства.

Визначення унікальної пропозиції продукту та розробка стратегії позиціонування на ринку, що дозволяє вирізнитися серед конкурентів та привертати увагу клієнтів.

Сегментація ринку та визначення цільової аудиторії: Розділення ринку на групи клієнтів за певними характеристиками (вік, стать, інтереси тощо) та розробка стратегій залучення кожного сегменту.

Використання різноманітних каналів комунікації, таких як реклама, PR, директ-маркетинг, соціальні медіа тощо, для залучення уваги та стимулювання попиту на продукцію або послуги.

Відстеження результатів та аналіз ефективності: Постійний моніторинг та аналіз результатів маркетингових заходів з метою коригування стратегій та підвищення їх ефективності.

Маркетингові стратегії важливі для успішного розвитку підприємства, оскільки вони допомагають залучати та утримувати клієнтів, створювати сприятливу репутацію бренду, а також адаптуватися до змін у ринкових умовах та вимогах споживачів. Це дозволяє підприємствам зберігати конкурентну перевагу та забезпечувати стабільний та успішний розвиток.

Управління людськими ресурсами в контексті економічної сутності управління розвитком підприємства є ключовим аспектом, оскільки працівники виступають основним ресурсом для досягнення стратегічних цілей та успіху компанії. Основні складові управління людськими ресурсами включають:

Рекрутинг та підбір персоналу: Розробка стратегій залучення та відбору кваліфікованих кандидатів на вакансії, які відповідають потребам підприємства та його стратегічним цілям.

Визначення потреб у навичках та знаннях працівників, проведення оцінки їхньої ефективності та розробка індивідуальних планів розвитку для підвищення їхнього професійного рівня.

Розробка систем мотивації, включаючи фінансові та нефінансові стимули, що сприяють підвищенню продуктивності та залученню працівників до досягнення стратегічних цілей підприємства.

Встановлення та підтримка позитивних взаємин між працівниками та управлінням, вирішення конфліктних ситуацій та забезпечення дотримання законодавства в галузі праці.

Створення сприятливого середовища для змін та інновацій, розвиток корпоративної культури, що сприяє залученню, розвитку та збереженню талановитих працівників.

Розробка програм та стратегій підтримки працівників у випадку реструктуризації, звільнень та інших ситуацій, що можуть вплинути на їхнє зайняття.

Ефективне управління людськими ресурсами допомагає підприємствам залучати, розвивати та утримувати кваліфікований персонал, що є ключовим чинником успішності та конкурентоспроможності на ринку. Воно сприяє підвищенню продуктивності працівників, зменшенню текучості кадрів та створенню позитивного робочого середовища, що сприяє розвитку підприємства.

Інноваційні стратегії в контексті економічної сутності управління розвитком підприємства відіграють ключову роль у створенні конкурентної переваги, стимулюванні росту та розширенні ринкових можливостей.

Інвестування в дослідження та розробку нових продуктів, технологій або процесів, що дозволяють підприємству вирізнитися на ринку та забезпечують йому перевагу перед конкурентами.

Розробка нових продуктів або модифікація існуючих з метою задоволення змінних потреб споживачів та зайняття нових сегментів ринку.

Впровадження новітніх технологій та оптимізація бізнес-процесів для підвищення ефективності, зниження витрат та підвищення якості продукції або послуг.

Укладання стратегічних партнерств та співпраця з іншими підприємствами, дослідницькими установами або стартапами для обміну знаннями, технологіями та ресурсами для спільної реалізації інноваційних проєктів.

Залучення зовнішніх джерел інновацій через співпрацю з клієнтами, постачальниками, університетами або конкурентами з метою стимулювання та реалізації новаторських ідей.

Розробка інноваційних продуктів або послуг з міжнародним або глобальним потенціалом та їх адаптація до потреб різних ринків та культур.

Інноваційні стратегії є важливим інструментом для стимулювання розвитку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах швидко змінюючогося ринкового середовища. Вони дозволяють підприємствам пристосовуватися до нових тенденцій, задовольняти потреби клієнтів та створювати нові можливості для зростання та розвитку.

Аналіз та контроль результатів є важливою складовою управління розвитком підприємства в контексті його економічної сутності. Ці процеси допомагають оцінювати виконання стратегій, визначати досягнення поставлених цілей та ідентифікувати можливі проблеми або недоліки, які потребують коригування.

Розробка та встановлення специфічних ключових показників ефективності, які відображають ступінь досягнення стратегічних цілей підприємства.

Збір та обробка різноманітних даних про фінансові показники, виробничі процеси, рівень задоволеності клієнтів, а також інші ключові показники для подальшого аналізу.

Порівняння фактичних результатів з плановими показниками, що дозволяє виявляти відхилення та визначати причини виникнення відмінностей.

Виявлення та аналіз відхилень між фактичними та плановими результатами, визначення причин виникнення цих відхилень та розробка стратегій для їх усунення.

Аналіз ефективності використання фінансових, людських та матеріальних ресурсів з метою оптимізації витрат та підвищення продуктивності. Розробка

стратегій та планів дій для усунення виявлених проблем та недоліків, а також підвищення ефективності діяльності підприємства.

Система звітності та комунікації: Встановлення системи звітності, яка забезпечує своєчасну та достовірну інформацію про результати аналізу та контролю, а також ефективну комунікацію між відділами та керівництвом підприємства.

Аналіз та контроль результатів є важливими етапами у процесі управління розвитком підприємства, оскільки вони дозволяють забезпечити ефективне виконання стратегічних цілей, адаптувати плани до змін у внутрішніх та зовнішніх умовах, а також підвищувати конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Управління ризиками в контексті економічної сутності управління розвитком підприємства є важливим процесом, спрямованим на ідентифікацію, оцінку, управління та мінімізацію потенційних загроз та можливостей, які можуть вплинути на досягнення стратегічних цілей та результативність підприємства.

Визначення потенційних загроз та можливостей, які можуть вплинути на успішність діяльності підприємства. Це може включати фінансові ризики, ризики змін в законодавстві, технологічні ризики, ризики репутації тощо. Аналіз імовірності та впливу ризикових подій на бізнес-процеси та фінансову стабільність підприємства. Це допомагає визначити найбільш значущі ризики та їхній потенційний вплив.

Розробка стратегій та планів дій для зменшення чи уникнення негативного впливу ризикових подій, а також для максимізації можливостей. Це може включати прийняття заходів зі зменшення ризику, передачу ризику за допомогою страхування або укладання контрактів, а також прийняття рішення про прийняття ризику.

Постійний моніторинг та оцінка ризикових факторів, а також реалізація заходів з управління ризиками для забезпечення ефективного реагування на зміни в ризиковому середовищі.

Забезпечення відкритої та ефективної комунікації щодо ризикових факторів та вжитих заходів з їх управління, а також звітність перед зацікавленими сторонами.

Управління ризиками є необхідним елементом ефективного управління розвитком підприємства, оскільки дозволяє зменшити негативний вплив непередбачених подій та забезпечити стабільність та стійкість бізнесу в змінному середовищі. Правильно впроваджена стратегія управління ризиками допомагає зберегти репутацію підприємства, забезпечити його фінансову стабільність та зростання, а також підвищити довіру зацікавлених сторін.[10]

Сучасні підприємства стикаються з рядом актуальних тенденцій та викликів у контексті економічної сутності управління розвитком. Ось кілька ключових аспектів:

1. глобалізація: зростання світової економіки та міжнародної торгівлі відкриває нові можливості для розвитку, але також створює нові виклики в області конкуренції, міжкультурного взаєморозуміння та управління ланцюгами постачання;
2. цифрова трансформація: швидкі технологічні зміни, такі як штучний інтелект, аналітика даних та хмарні технології, перетворюють способи виробництва, маркетингу та управління, вимагаючи від підприємств постійного оновлення та адаптації;
3. зміни в споживчих уподобаннях: споживачі стають більш вимогливими та освіченими, що вимагає від підприємств постійного пошуку нових способів задоволення їх потреб та створення унікальних пропозицій;
4. регулятивні зміни: нові законодавчі акти та регулювання можуть впливати на стратегії та діяльність підприємств, вимагаючи від них відповідності новим вимогам щодо екологічної безпеки, даних та інших аспектів діяльності;
5. конкуренція: в сучасному світі конкуренція стає все більш жорсткою, зокрема через появу нових гравців на ринку та зростання глобальних

корпорацій, що вимагає від підприємств розробки ефективних стратегій конкурентного переваги;

6. соціальна відповідальність бізнесу: зростаюча увага до етичних та соціальних аспектів бізнесу ставить перед підприємствами вимогу до забезпечення сталого розвитку, відповідального відношення до співробітників та споживачів, а також участі в розв'язанні суспільних проблем.

Ці тенденції та виклики вимагають від підприємств активної реакції та розробки стратегій, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку та збереження конкурентоспроможності в умовах постійних змін.

Також питання сталого розвитку та соціальної відповідальності бізнесу стають все більш актуальними в сучасному світі, де споживачі, інвестори та суспільство загалом докладають більше уваги до впливу діяльності підприємств на навколишнє середовище та суспільство. Екологічні та соціальні аспекти діяльності підприємства стають не лише моральним і етичним запитанням, але й стратегічним фактором, що впливає на його репутацію, стабільність та успішність у довгостроковій перспективі.

Одним із способів балансування потреб прибутку з потребами збереження природних ресурсів та соціальної справедливості є прийняття принципів сталого розвитку. Це означає, що підприємство розвивається з урахуванням потреб поточних і майбутніх поколінь, не вичерпуючи природні ресурси та не порушуючи екологічний баланс. Для досягнення цього підприємства можуть впроваджувати енергоефективність, використання відновлюваних джерел енергії, впровадження зелених технологій та зменшення викидів та відходів.[38]

Однак, крім екологічних аспектів, важливо також приділяти увагу соціальним аспектам діяльності підприємства. Це може включати створення безпечних та здорових умов праці для працівників, забезпечення адекватної оплати праці, дотримання прав людини, підтримку рівних можливостей та інші соціальні ініціативи. Бізнес повинен розуміти свою відповідальність перед співробітниками,

споживачами, громадськістю та оточуючим середовищем і вживати заходів для покращення соціальної справедливості та добробуту суспільства в цілому.

Загалом, балансування економічних, екологічних та соціальних аспектів діяльності підприємства допомагає забезпечити стале та ефективне функціонування у довгостроковій перспективі, зберігаючи природні ресурси, покращуючи якість життя співробітників та споживачів і сприяючи сталому розвитку суспільства.

Підприємства повинні продовжувати вдосконалювати свої підходи до управління розвитком, зосереджуючись на інноваціях, технологічних змінах та вирішенні екологічних та соціальних проблем. Крім того, вони можуть розглядати можливості для підтримки сталого розвитку на локальному та глобальному рівнях шляхом співпраці з іншими стейкхолдерами, включаючи урядові органи, активістські групи та громадські організації.[39]

Крім того, підприємства можуть досліджувати можливості впровадження нових моделей бізнесу, таких як колаборативна економіка, ділові моделі, спрямовані на рішення соціальних проблем, та циркулярна економіка, яка спрямована на зменшення відходів та збільшення використання ресурсів.

Крім того, підприємства можуть розвивати свої власні програми корпоративної соціальної відповідальності, спрямовані на покращення якості життя співробітників, підтримку громадських ініціатив та внесення позитивного внеску в соціальний та екологічний розвиток.[26]

Загалом, підприємства повинні розуміти, що стале розвиток та соціальна відповідальність бізнесу є ключовими елементами успішної діяльності в сучасному світі. Продовження розвитку та впровадження інноваційних підходів у сфері економічного управління дозволить підприємствам забезпечити сталість та конкурентоспроможність у майбутньому.

Вплив технологічних змін на стратегії розвитку підприємства є однією з ключових тем у контексті економічної сутності управління розвитком. Розвиток нових технологій може відкривати нові можливості для підприємства, прискорювати його зростання та підвищувати його конкурентоспроможність.

Однак, в той же час, технологічні зміни можуть стати викликом, особливо для тих підприємств, які не встигають адаптуватися до них чи не використовують їх належним чином.[40]

Для успішного адаптування до технологічних змін та використання їх у своєму користуванні підприємства можуть вживати наступні кроки:

1. підприємствам важливо слідкувати за новими технологіями та їх потенційним впливом на їх галузь бізнесу. Це допоможе підприємствам попередньо розробляти стратегії адаптації;
2. розробка власних технологічних рішень або партнерство з інноваційними компаніями може допомогти підприємствам бути в передовій лінії технологічних змін у своїй галузі;
3. персонал підприємства повинен мати необхідні навички та знання для ефективного використання нових технологій. Інвестиції в навчання та розвиток персоналу можуть сприяти успішній імплементації технологічних змін;
4. підприємства повинні мати гнучкі стратегії та бути готовими до швидкої зміни, щоб адаптуватися до нових технологічних можливостей та вимог ринку;
5. співпраця з іншими компаніями, університетами або дослідницькими організаціями може допомогти підприємствам отримати доступ до нових технологій та знань, а також спільно розвивати інноваційні продукти чи послуги.

Загалом, успішне управління розвитком підприємства в умовах технологічних змін вимагає постійного моніторингу, гнучкості, інновацій та здатності швидко адаптуватися до нових умов і вимог ринку.

Управління розвитком підприємства - це складний та багатогранний процес, який вимагає уважного аналізу, стратегічного планування та ефективного впровадження стратегій інновацій, маркетингу, фінансів, управління людськими ресурсами та інших аспектів управління для досягнення успішного розвитку підприємства. Економічна сутність управління розвитком підприємства полягає у

забезпеченні ефективного використання ресурсів, підвищенні конкурентоспроможності, реалізації стратегічних цілей та досягненні сталого успіху в умовах змінного економічного середовища.[41]

Ключові аспекти управління розвитком підприємства включають стратегічне планування, інновації, маркетингові стратегії, управління людськими ресурсами, фінансове управління, аналіз та контроль результатів, управління ризиками та врахування питань сталого розвитку та соціальної відповідальності бізнесу.[11]

Успішне управління розвитком підприємства вимагає від керівництва гнучкості, інноваційності та здатності адаптуватися до змін в економічному, технологічному та соціальному середовищі. Підприємства повинні постійно вдосконалювати свої стратегії та процеси, вивчати ринок та конкуренцію, інвестувати в дослідження та розробки, а також приділяти увагу сталому розвитку та соціальній відповідальності, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність та стабільність у довгостроковій перспективі.[12]

У подальшому розвитку підприємства важливо продовжувати зосереджуватися на пошуку нових можливостей та інноваційних рішень, які допоможуть підприємству адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Необхідно постійно вдосконалювати стратегії управління, реагувати на виклики та використовувати нові технології для підтримки розвитку бізнесу. Також важливо забезпечувати ефективне управління ресурсами та збереженням природних ресурсів, щоб забезпечити сталість і стійкість діяльності підприємства в майбутньому. Крім того, враховуючи сучасні тенденції в економіці та суспільстві, важливо не забувати про соціальну відповідальність бізнесу та активну участь у розвитку спільності. Також важливо вдосконалювати процеси управління та реагувати на зміни в економічному, технологічному та соціальному середовищі. Підприємствам слід продовжувати шукати нові можливості для росту та розвитку, вдосконалювати продукцію та послуги, а також активно впроваджувати інноваційні технології та стратегії.

Особливу увагу слід звертати на розвиток людських ресурсів, забезпечення підприємством комфортних умов праці та постійного професійного зростання

персоналу. Крім того, важливо не забувати про вплив своєї діяльності на навколишнє середовище та суспільство в цілому, тому ефективне впровадження практик сталого розвитку та соціальної відповідальності стає необхідністю.

Загалом, підприємства повинні залишатися гнучкими, відкритими до змін та готовими до впровадження інноваційних підходів у свою діяльність. Тільки так вони зможуть забезпечити свій стабільний та успішний розвиток у сучасних умовах економічного середовища.

1.2 Фактори впливу на розвиток підприємства

Фактори впливу на розвиток підприємства - це різноманітні чинники, які впливають на успішність та ефективність діяльності підприємства та його здатність до розвитку. Ці фактори можуть бути економічними, соціокультурними, технологічними, політичними, екологічними та іншими. Вони включають в себе широкий спектр аспектів, таких як стан економіки, фінансові умови, споживчий попит, технологічні інновації, політичні регуляції, екологічні вимоги, конкуренція на ринку та багато інших. Вивчення цих факторів допомагає підприємствам адаптуватися до змін у своєму середовищі, розробляти стратегії розвитку та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Після визначення факторів впливу на розвиток підприємства, важливо дослідити кожен з них детальніше та оцінити їхній конкретний вплив на конкретну ситуацію підприємства. Це може включати аналіз економічних показників, вивчення ринкових тенденцій, оцінку технологічних можливостей, аналіз правового середовища та інше.

Після аналізу факторів підприємство може розробити стратегію розвитку, яка враховуватиме знайдені впливові чинники. Ця стратегія може включати в себе заходи по оптимізації внутрішніх процесів, розробку нових продуктів або послуг, впровадження інноваційних технологій, пошук нових ринків збуту та інші дії, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства. [7]

Крім того, важливо постійно моніторити зміни в оточуючому середовищі та адаптувати стратегію розвитку відповідно до них. Це допоможе підприємству залишатися конкурентоспроможним та успішним у змінних умовах ринку.

Вивчення факторів впливу на підприємство має велике значення з кількох причин:

1. розуміння факторів, які впливають на підприємство, допомагає розробляти стратегії розвитку та приймати обґрунтовані управлінські рішення;
2. аналіз факторів впливу дозволяє ідентифікувати потенційні ризики для підприємства та розробляти стратегії їх управління.
3. підприємство може реагувати на зміни в економічному, соціальному, технологічному та іншому середовищі, розвиваючи стратегії, які враховують ці зміни;
4. розуміння факторів впливу дозволяє підприємствам розробляти стратегії, які підсилюють їхню конкурентоспроможність та забезпечують перевагу на ринку;
5. аналіз факторів впливу допомагає приймати рішення щодо інвестування в нові проекти, технології та інші можливості розвитку;

Усі ці аспекти допомагають підприємству забезпечити стійкий та стабільний розвиток у змінному бізнес-середовищі.

Економічні фактори відіграють ключову роль у визначенні успіху та стійкості підприємства в сучасних умовах ринкової конкуренції. Стан економіки країни, де функціонує підприємство, має значний вплив на його діяльність та можливості для розвитку. У цьому рефераті ми розглянемо роль економічних факторів, зокрема стану економіки, у розвитку підприємства.

Перш за все, стан економіки включає такі ключові показники, як ВВП, інфляція, безробіття та інші макроекономічні показники. Рівень ВВП відображає загальний обсяг виробництва товарів і послуг у країні, а інфляція вказує на зміни в рівні цін. Безробіття впливає на покупну спроможність населення та загальний рівень економічної активності.

Стан економіки також визначає доступність кредитів та фінансових ресурсів для підприємства. Високі процентні ставки або нестабільна фінансова система можуть ускладнити фінансування нових проектів або розширення бізнесу.

Крім того, стан економіки впливає на споживчий попит та зміни в споживчих уподобаннях. Підвищення рівня життя споживачів може призвести до збільшення попиту на деякі товари та послуги, в той час як економічні кризи можуть призвести до зменшення споживчого попиту.

Подальше дослідження впливу стану економіки на розвиток підприємства може включати аналіз конкретних економічних показників, таких як рівень споживчого попиту у різних секторах, рівень інвестицій та кредитування від банків, а також ступінь конкуренції на ринку.

Додатково, підприємство може звертати увагу на зовнішні економічні фактори, такі як міжнародні торгові відносини, зовнішньоекономічна політика держави та інші міжнародні аспекти, які можуть впливати на його діяльність. Розуміння і вивчення стану економіки та його впливу на підприємство є важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та розробки стратегій розвитку, які допоможуть підприємству пристосуватися до змінного економічного середовища і забезпечити його стабільність та успішність на ринку.

Фінансові умови та доступність капіталу відіграють ключову роль у розвитку будь-якого підприємства. У цій кваліфікаційній роботі розглянемо, як ці економічні фактори впливають на функціонування та розвиток підприємства. По-перше, фінансові умови включають такі аспекти, як рівень процентних ставок, стабільність фінансової системи та ліквідність ринків капіталу. Високі процентні ставки можуть ускладнити доступ підприємств до кредитів та збільшити їх витрати на обслуговування боргів. Нестабільність фінансової системи може призвести до ризиків для вкладників та інвесторів. Недостатня ліквідність ринків капіталу може ускладнити залучення додаткових фінансових ресурсів для розвитку підприємства.

Доступність капіталу є ще одним важливим аспектом для підприємства. Капітал необхідний для здійснення інвестицій, розширення виробництва, впровадження нових технологій та багатьох інших аспектів діяльності підприємства. Доступність капіталу може бути обмеженою через різні фактори, включаючи внутрішні обмеження підприємства, такі як обмеження на власність або кредитоспроможність, а також зовнішні фактори, такі як фінансова нестабільність на ринку або низька інвестиційна активність.

Для підприємства важливо зберігати баланс між фінансовою стійкістю та доступністю капіталу. З одного боку, підприємство повинно мати достатні фінансові ресурси для забезпечення стійкості та розвитку. З іншого боку, воно повинно мати доступ до капіталу для реалізації своїх стратегій розвитку та використання нових можливостей на ринку.

Інвестиції та споживчий попит є двома ключовими економічними факторами, які впливають на розвиток підприємств та економіки в цілому. У цьому рефераті ми розглянемо роль цих факторів у стимулюванні економічного зростання та розвитку підприємств.

По-перше, інвестиції є ключовим джерелом капіталу для розвитку підприємств. Інвестиції можуть бути внутрішніми (за рахунок власних ресурсів підприємства) або зовнішніми (залученням кредитів, вкладів або інвестицій з боку сторонніх інвесторів). Інвестиції можуть бути спрямовані на розширення виробництва, впровадження нових технологій, розвиток нових продуктів чи послуг, а також на модернізацію і підвищення продуктивності.

Другим важливим фактором є споживчий попит. Споживчий попит визначається потребами та уподобаннями споживачів і є основою для попиту на товари та послуги. Зростання споживчого попиту може сприяти розвитку підприємств шляхом збільшення продажів та обсягів виробництва. Підприємства можуть реагувати на зміни в споживчому попиті шляхом адаптації своїх продуктів або послуг до потреб ринку та активного маркетингу.

Зростання інвестицій та споживчого попиту сприяє стимулюванню економічного зростання та розвитку. Інвестиції створюють нові можливості для

розвитку підприємств та інновацій, тоді як споживчий попит забезпечує попит на вироблені товари та послуги. У результаті цих процесів підприємства можуть збільшити свою продуктивність, виходячи на нові ринки та зміцнюючи свою конкурентоспроможність.

Інвестиції та споживчий попит виступають як дві ключові складові економічного розвитку. Розуміння ролі цих факторів допомагає підприємствам розробляти ефективні стратегії розвитку та відповідати на виклики конкурентного ринкового середовища.

Соціокультурна динаміка впливає на споживчі уподобання та тенденції, формуючи нові вимоги та очікування споживачів. Споживчі уподобання та тенденції визначаються соціокультурними чинниками, такими як зміни в цінностях, традиціях, модах, технологіях та соціальних стереотипах. Розвиток масових медіа, соціальних мереж та глобалізація сприяють швидкій поширенню нових ідей, тенденцій та культурних впливів, що також впливає на споживчі уподобання.

Одним з ключових аспектів змін в споживчих уподобаннях є розвиток цифрових технологій та інтернету, який змінює спосіб, яким споживачі отримують інформацію про товари та послуги, здійснюють покупки та взаємодіють з брендами. Відкриття нових можливостей для онлайн-шопінгу, персоналізованих рекомендацій та відгуків споживачів робить споживчий процес більш зручним та інтерактивним.

Крім того, зростає значення екологічної та соціальної відповідальності серед споживачів. Споживачі стають більш свідомими та освіченими щодо екологічних та соціальних питань, що впливає на їхні вибори при покупках та відношення до брендів.

Культурна різноманітність також впливає на споживчі уподобання. Глобалізація сприяє поширенню культурних впливів та тенденцій з різних куточків світу, що може призвести до появи нових трендів у моді, харчуванні, розвагах тощо.

Демографічні фактори відіграють ключову роль у формуванні соціокультурного середовища та визначенні споживчих тенденцій. У цьому рефераті розглянемо вплив демографічних факторів на соціокультурну динаміку та споживчу активність.

Демографічні фактори охоплюють такі аспекти, як вікова структура населення, рівень народжуваності та смертності, географічний розподіл населення, етнічний склад та міграційні процеси. Ці фактори впливають на культурні звичаї, цінності, уподобання та споживчу поведінку.

Вікова структура населення має велике значення для споживчих тенденцій. Наприклад, зростання частки літнього населення може призвести до збільшення попиту на медичні послуги, товари для поживання та відпочинку, тоді як зменшення кількості молодих людей може вплинути на попит на товари для дітей та молодіжні розваги.

Рівень народжуваності та смертності також визначає демографічну ситуацію та впливає на споживчі тенденції. Зменшення рівня народжуваності може викликати зміни в структурі споживчого попиту та потребах у дитячих товарах та послугах. Подібно, зміни в очікуваному тривалості життя можуть впливати на попит на медичні послуги та продукти для старшого покоління.

Географічний розподіл населення також важливий для розвитку ринків та споживчих тенденцій. Урбанізація може призводити до зростання попиту на послуги та товари для міського населення, в той час як розвиток сільського господарства може створювати попит на сільськогосподарську продукцію та товари для сільських жителів.

Етнічний склад населення та міграційні процеси впливають на культурну різноманітність та утворення споживчих сегментів. Різноманітність культурних та етнічних груп може створювати попит на товари та послуги, що відповідають різним культурним та релігійним потребам споживачів.

Сучасний світ характеризується постійними змінами в соціокультурній сфері, які впливають на споживчу поведінку, виробництво товарів та послуг, а також на загальний розвиток суспільства. У цьому рефераті ми розглянемо роль

культурних та соціальних тенденцій у формуванні сучасної соціокультурної динаміки.

Культурні тенденції включають в себе зміни в цінностях, нормах, традиціях та способах життя суспільства. Соціокультурні зміни можуть бути спричинені різноманітними чинниками, такими як технологічні інновації, глобалізація, політичні та економічні події, масова культура та інші. Одним з найважливіших аспектів культурних тенденцій є зміна відношення до споживання та розуміння його значення. Сучасне суспільство все більше ставить акцент на збереження навколишнього середовища, етичність та сталість, що може впливати на виробництво та споживчі вибори. Крім того, розмаїття культурних впливів та глобалізація призводять до змішання та уніфікації культурних практик і цінностей.

Соціальні тенденції також впливають на соціокультурну динаміку. Зміни в структурі суспільства, такі як збільшення кількості одноматеринських сімей, зростання числа людей похилого віку та зміна ролі жінок у суспільстві, відображаються на споживчих практиках, ринкових потребах та зміні культурних цінностей.

Важливою частиною соціальних тенденцій є зростання ролі технологій та цифрових медіа. Інтернет, соціальні мережі, мобільні технології та інші інновації значно змінюють спосіб, яким ми спілкуємося, отримуємо інформацію та споживаємо культурний контент.

Розуміння культурних та соціальних тенденцій є ключовим для підприємств та організацій, оскільки це дозволяє їм адаптувати свої стратегії маркетингу, виробництва та розвитку до змін у споживчому ринку та соціокультурному середовищі. Вивчення цих тенденцій допомагає підприємствам розробляти більш ефективні стратегії та інноваційні рішення, що відповідають потребам та очікуванням сучасного суспільства.

Технологічні фактори відіграють важливу роль у визначенні розвитку підприємств, економіки та суспільства в цілому. Інновації та технологічний прогрес є двигуном для досягнення нових висот у всіх сферах життя. У цьому

рефераті ми розглянемо вплив інновацій та технологічного прогресу на розвиток підприємств та суспільства.

Інновації – це впровадження нових ідей, продуктів, процесів чи послуг, які приносять користь для суспільства. Технологічний прогрес, у свою чергу, визначається швидким розвитком технологій та постійним удосконаленням наукових досліджень.

Одним з ключових аспектів технологічного прогресу є зростання ефективності та продуктивності виробництва. Впровадження нових технологій дозволяє підприємствам виробляти більше товарів за менший час і з меншими витратами на ресурси. Це допомагає підприємствам бути більш конкурентоспроможними на ринку та забезпечувати стабільний економічний зріст.

Інновації також стимулюють розвиток нових галузей та ринків. Нові технології можуть відкривати можливості для розвитку секторів, таких як штучний інтелект, біотехнології, альтернативна енергетика та інші. Це відкриває нові перспективи для підприємств та створює нові ринкові можливості.

Зростання впровадження технологій також може впливати на ринкові структури та конкурентну боротьбу. Підприємства, які швидше адаптуються до нових технологій та інновацій, можуть мати перевагу над своїми конкурентами та здобувати більший ринковий вплив.

Проте важливо враховувати й потенційні негативні наслідки технологічного прогресу, такі як ризики втрати робочих місць через автоматизацію, зростання рівня нерівності та загрози кібербезпеки.

У цілому, інновації та технологічний прогрес є важливими факторами, які визначають економічний, соціальний та культурний розвиток сучасного світу. Розуміння цих факторів допомагає підприємствам та суспільству адаптуватися до змін і використовувати нові можливості для досягнення стійкого розвитку. Цифрова трансформація та автоматизація процесів стають необхідними компонентами успішної діяльності підприємств. Ці технологічні інновації революціонізують спосіб виробництва, обробки даних, комунікацій та управління

бізнесом. У цьому рефераті розглянемо вплив цифрової трансформації та автоматизації на підприємства та суспільство.

Цифрова трансформація включає в себе впровадження цифрових технологій та цифрових стратегій в усі сфери діяльності підприємств. Це охоплює використання хмарних технологій, штучного інтелекту, Інтернету речей, аналітики даних та інших інноваційних засобів для оптимізації процесів та підвищення продуктивності.

Одним із ключових аспектів цифрової трансформації є автоматизація процесів. Це означає заміну ручних операцій та рутинних завдань автоматизованими системами та роботами. Автоматизація дозволяє підприємствам знижувати витрати, підвищувати ефективність та забезпечувати більшу точність у виконанні завдань.

Однією з важливих переваг цифрової трансформації є покращення комунікаційних процесів. Інновації у сфері комунікацій, такі як відеоконференції, спільна робота в хмарі та цифрові платформи для обміну інформацією, роблять комунікацію між співробітниками та клієнтами більш ефективною та зручною.

Зростання використання цифрових технологій також має значний вплив на ринок праці. Інновації у сфері штучного інтелекту та автоматизації можуть призвести до змін у структурі робочих місць та вимог до навичок працівників.

Проте, разом із перевагами, цифрова трансформація також створює нові виклики, такі як збільшення ризику кіберзлочинності, проблеми з приватністю даних та соціальні питання, пов'язані з втратою робочих місць.

Впровадження нових технологій та інноваційних рішень виробництва, управління та маркетингу відкриває нові можливості для підприємств і дозволяє їм зайняти вигідне положення на ринку. У цьому рефераті ми розглянемо вплив технологічних змін на конкурентоспроможність підприємств.

Перш за все, технологічні зміни дозволяють підприємствам збільшити продуктивність та ефективність виробництва. Впровадження автоматизованих систем, робототехніки та інших передових технологій допомагає знизити витрати на працю, скоротити час виробництва та підвищити якість продукції. Це дозволяє

підприємствам збільшити їхню продуктивність та конкурентоспроможність на ринку.

Крім того, технологічні інновації дозволяють підприємствам розвивати нові продукти та послуги, що відповідають змінюваним потребам споживачів. Впровадження нових технологій може стати стимулом для створення інноваційних продуктів, які привертають увагу клієнтів і дозволяють підприємствам відзначитися на ринку.

Технологічні зміни також можуть покращити процеси управління та маркетингу. Використання аналітики даних, штучного інтелекту та інших цифрових інструментів дозволяє підприємствам краще розуміти потреби споживачів, ефективніше управляти своєю діяльністю та приймати більш обґрунтовані стратегічні рішення.

Проте важливо враховувати, що технологічні зміни можуть створювати нові виклики та ризики для підприємств. Наприклад, швидкий темп змін у технологіях може створювати труднощі з їхнім впровадженням та адаптацією. Крім того, зростання кількості даних та кіберзагроз може стати причиною турбулентності та ризиків для кібербезпеки підприємств.

Політичні та правові фактори мають значний вплив на діяльність підприємств, зокрема податкова політика та регулювання є важливими аспектами цього впливу.

Податкова політика визначає систему оподаткування та ставки податків, які підприємства повинні сплачувати за свою діяльність. Податки можуть бути прямими (на прибуток, заробітну плату тощо) та непрямими (ПДВ, акцизи тощо). Податкова політика може бути спрямована на стимулювання підприємницької діяльності, збільшення бюджетних надходжень або соціальну справедливість. Наприклад, зниження податкових ставок на прибуток може стимулювати інвестиції та розвиток бізнесу, або введення податку на викиди вуглецю може сприяти зменшенню забруднення навколишнього середовища. Однак високі податкові ставки можуть стимулювати зростання тіньової економіки та зменшення інвестицій.

Правові норми та регулювання також впливають на діяльність підприємств. Це включає в себе законодавство про трудові відносини, правила здоров'я та безпеки на роботі, а також правила щодо охорони навколишнього середовища. Правове середовище визначає права та обов'язки підприємств перед співробітниками, клієнтами та суспільством в цілому.

Наприклад, законодавство, що регулює умови праці, може впливати на витрати підприємства на заробітну плату та умови праці, що може вплинути на його конкурентоспроможність. Або введення обмежень на викиди забруднюючих речовин може змусити підприємства інвестувати в чисті технології, що може позначитися на їхній ефективності та конкурентоспроможності.

Співпраця та конкуренція не виключають одне одного, але складають складові частини взаємодії між підприємствами та формують стратегічні альянси в галузі. Співпраця між підприємствами є важливим елементом для досягнення спільних цілей та підвищення конкурентоспроможності. Вона може виявлятися у вигляді стратегічних партнерств, спільного використання ресурсів та технологій, обміну знаннями та досвідом. Наприклад, угода між двома технологічними компаніями може призвести до створення інноваційних продуктів, які будуть конкурувати на ринку.

З іншого боку, конкуренція між підприємствами є стимулом до підвищення якості продукції та послуг, інновацій та ефективності. Вона спонукає компанії до пошуку нових ринків, розвитку унікальних продуктів та послуг, а також до вдосконалення маркетингових стратегій.

Однак у світі глобалізації та швидкої зміни технологій підприємства часто об'єднуються у галузеві альянси. Ці альянси дозволяють компаніям знижувати ризики, розділяти витрати на дослідження та розвиток, отримувати доступ до нових ринків та технологій, а також збільшувати свою конкурентоспроможність. Галузеві альянси можуть бути формальними (наприклад, об'єднання підприємств у консорціуми) або неформальними (наприклад, обмін досвідом та інформацією між компаніями).

В бізнес-середовищі підприємства стикаються з різноманітними ризиками, які можуть вплинути на їхню діяльність та результативність. Однак, разом з ризиками приходять і можливості, які, правильно використані, можуть стати джерелом конкурентної переваги та розвитку. Виявлення потенційних ризиків для підприємства є важливою складовою управління ризиками та стратегічним плануванням.[13]

Потенційні ризики для підприємства можуть бути класифіковані за різними критеріями, такими як економічні, фінансові, технічні, соціальні, політичні та природні. Виявлення цих ризиків вимагає системного підходу та аналізу різноманітних факторів, які можуть впливати на діяльність підприємства.

Для ефективного виявлення потенційних ризиків підприємство може використовувати різноманітні інструменти та методи, такі як SWOT-аналіз (аналіз сильних сторін, слабких сторін, можливостей та загроз), аналіз PESTLE (аналіз політичних, економічних, соціокультурних, технологічних, правових та екологічних чинників), аналіз конкурентного середовища, а також ретроспективний аналіз подій та імовірно-імпактний аналіз.

Виявлення потенційних ризиків дозволяє підприємству підготуватися до можливих негативних подій та прийняти вчасні заходи для їх запобігання або зменшення наслідків. Крім того, аналіз ризиків може виявити нові можливості для розвитку бізнесу та встановлення стратегій росту.

1.3 Стратегічне управління розвитком підприємства.

Стратегічне управління розвитком підприємства - це процес формулювання та виконання довгострокових планів та стратегій, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, забезпечення стійкого зростання та успішної адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Це охоплює аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, визначення місії та цілей підприємства, розробку стратегій та планів дій, а також моніторинг та оцінку результатів для забезпечення відповідності стратегічних цілей останнім ринковим умовам.

Стратегічне управління розвитком підприємства включає в себе постійне адаптування стратегій до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, таких як зміни в ринкових умовах, технологічні інновації, зміни в законодавстві або зміни у споживчих уподобаннях. Цей процес також вимагає постійного моніторингу та оцінки ефективності стратегій, а також гнучкості для швидкої реакції на непередбачені обставини. В результаті стратегічного управління підприємство може досягти збалансованого росту, стійкої конкурентоспроможності та створення цінності для своїх зацікавлених сторін. стратегічне управління розвитком підприємства також включає в себе постійне оновлення та вдосконалення внутрішніх процесів та систем управління, таких як управління людськими ресурсами, фінансове управління, маркетингові стратегії та інноваційний розвиток. Крім того, важливо забезпечити внутрішню згуртованість та спрямування всіх ресурсів підприємства на досягнення стратегічних цілей. Це може вимагати змін в організаційній культурі, структурі або процесах комунікації для забезпечення ефективної реалізації стратегій та досягнення успіху на ринку.[23]

Важливість стратегічного управління для розвитку підприємства полягає в тому, що воно визначає напрямки діяльності компанії на довгострокову перспективу і спрямоване на досягнення конкурентних переваг і стійкого успіху на ринку.

Стратегічне управління є ключовим елементом успішного керівництва будь-яким підприємством. Його основні етапи включають аналіз зовнішнього середовища, аналіз внутрішніх ресурсів і можливостей, формулювання місії та визначення цілей, розробку стратегій, реалізацію стратегій та контроль за їх виконанням.

Перший етап стратегічного управління - це аналіз зовнішнього середовища, що включає дослідження та оцінку факторів, які можуть впливати на діяльність підприємства. Ці фактори можуть включати економічні, соціальні, політичні, технологічні та інші аспекти, а також конкурентну ситуацію на ринку та законодавче середовище. Мета аналізу зовнішнього середовища - ідентифікувати

можливості та загрози, що стоять перед підприємством, щоб враховувати їх у розробці стратегії розвитку. [1]

Другий етап - це аналіз внутрішніх ресурсів і можливостей підприємства. Це включає оцінку фінансових, матеріальних, людських та організаційних ресурсів, які володіє підприємство, а також його можливостей і конкурентних переваг. Аналіз внутрішніх ресурсів допомагає визначити сильні та слабкі сторони підприємства і визначити його можливості для використання в реалізації стратегії.

Третій етап стратегічного управління - це встановлення місії підприємства та визначення стратегічних цілей. Місія визначає основну мету і значення підприємства, його основні принципи та цінності. Вона визначає, чому підприємство існує і яку ціль воно прагне досягти. Після визначення місії встановлюються стратегічні цілі, які конкретизуються та визначають напрямок діяльності підприємства на майбутнє.

Після встановлення місії та цілей наступний крок - це розробка стратегій для досягнення цих цілей. Стратегії визначають загальну спрямованість дій підприємства, які дозволять досягти визначених цілей. Це можуть бути стратегії розвитку нових продуктів, розширення ринків, підвищення ефективності виробництва або будь-які інші дії, спрямовані на досягнення стратегічних цілей. Важливо, щоб стратегії були адаптивними і враховували зміни в зовнішньому середовищі та внутрішніх умовах підприємства.

Після того, як стратегії були розроблені, настав час для їх впровадження. Реалізація стратегій включає в себе запровадження запланованих дій, проектів та ініціатив, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства. Це може включати в себе розробку нових продуктів чи послуг, розширення ринків, удосконалення виробничих процесів та інші заходи, спрямовані на забезпечення успішного втілення стратегій.

Після впровадження стратегій необхідно постійно відстежувати їхнє виконання та оцінювати результати. Контроль за виконанням стратегій включає в себе моніторинг прогресу в досягненні стратегічних цілей, виявлення відхилень

від запланованих результатів та прийняття заходів для їх корекції. Цей етап допомагає забезпечити, що стратегії виконуються ефективно та сприяють досягненню бажаних результатів.

Стратегічне управління – це процес прийняття рішень, спрямованих на досягнення довгострокових цілей підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності в майбутньому. Ключовим аспектом ефективного стратегічного управління є врахування інтересів різних зацікавлених сторін. Для цього важливо залучити клієнтів, партнерів, співробітників та інвесторів у процес прийняття стратегічних рішень та забезпечити ефективну комунікацію та взаємодію.

Перш за все, для досягнення успіху в стратегічному управлінні необхідно враховувати потреби та очікування основних зацікавлених сторін, таких як клієнти, партнери, співробітники та інвестори. Залучення цих груп дозволяє підприємству отримати важливу інформацію щодо їхніх потреб, вимог та відношення до продуктів чи послуг. Наприклад, активне вивчення думки клієнтів дозволяє підприємству виявити їхні пріоритети та вимоги щодо якості продуктів або сервісу. Залучення партнерів та інвесторів сприяє формуванню стратегічних альянсів та залученню необхідних фінансових ресурсів для реалізації стратегій підприємства.

Комунікація є ключовим елементом ефективної взаємодії зі зацікавленими сторонами. Підприємство повинно активно спілкуватися з клієнтами, партнерами, співробітниками та інвесторами, пояснювати свої стратегічні цілі та вирішення, а також слухати їхні погляди та відгуки. Це дозволяє підприємству відповідати на потреби своїх зацікавлених сторін та впроваджувати стратегії, які враховують їхні інтереси.

Загалом, роль ключових зацікавлених сторін у стратегічному управлінні полягає в тому, щоб вони були активно залучені до процесу прийняття рішень та спільно працювали над досягненням стратегічних цілей підприємства. Це допомагає забезпечити успіх та стійкість бізнесу в умовах змінного середовища.

Постійне вдосконалення та адаптація стратегій є важливими аспектами успішного управління підприємством в умовах постійних змін на ринку та в технологічному середовищі. Цей процес передбачає аналіз результатів, корекцію стратегій, моніторинг ринкових та технологічних тенденцій, а також впровадження інновацій та новацій.

Періодичний аналіз результатів виконання стратегій є важливою складовою процесу управління. Це дозволяє оцінити ефективність попередніх стратегій, виявити досягнуті успіхи та недоліки. На основі цих результатів можна внести корективи до стратегічного плану, адаптувати його до змін у середовищі та вимог споживачів.

Постійний моніторинг ринкових та технологічних тенденцій дозволяє підприємствам бути в курсі останніх змін у своїй галузі та реагувати на них вчасно. Це допомагає виявляти нові можливості для розвитку бізнесу та уникати загроз конкуренції.

Впровадження інновацій та новацій є ключовим аспектом постійного вдосконалення стратегій. Шляхом інноваційного підходу до бізнесу підприємства можуть створювати нові продукти та послуги, покращувати процеси виробництва та постачання, залучати нових клієнтів та забезпечувати конкурентні переваги на ринку.

Стратегічне управління відіграє визначальну роль у розвитку підприємства, створюючи основу для досягнення його мети та визначаючи шлях до успіху в умовах постійних змін на ринку. Правильно виконане стратегічне управління дозволяє підприємству ефективно використовувати свої ресурси, адаптуватися до змін у середовищі та досягати конкурентних переваг.

У контексті перспектив розвитку стратегічного управління підприємства, важливо продовжувати вдосконалювати методи аналізу, планування та виконання стратегій. Зростання конкуренції та зміна потреб споживачів вимагає постійного оновлення стратегій і підходів до управління. Важливо також звернути увагу на розвиток технологій та їх вплив на бізнес-процеси, щоб ефективно

використовувати їхні можливості для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Залучення кваліфікованого персоналу та створення відповідного корпоративного середовища, сприятливого для інновацій та креативності, також є важливими аспектами розвитку стратегічного управління підприємства. Навчання та розвиток кадрів, спрямований на підвищення рівня компетентності та лідерських якостей, дозволить підприємству бути готовим до викликів майбутнього.

Правильно визначені цілі та ефективні стратегії дозволять підприємству досягти конкурентної переваги та забезпечити стабільний розвиток у майбутньому.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз практики розвитку підприємств в Україні

Аналіз практики розвитку підприємств в Україні відображає складну ситуацію на ринку, що вимагає від підприємств постійного адаптування та пошуку оптимальних стратегій. Незважаючи на потенціал та можливості, існують деякі перешкоди, такі як бюрократія, корупція, нестабільність законодавства та політична нестабільність, які ускладнюють розвиток бізнесу. Однак деякі підприємства виявляють успіх у використанні стратегій, спрямованих на максимізацію ефективності виробництва, розвиток інноваційних продуктів та послуг, а також залучення інвестицій із зовнішніх джерел. Важливими факторами успіху є також професіоналізм керівництва, адекватна стратегічна спрямованість та гнучкість у вирішенні проблем.

На підприємствах в Україні спостерігається зростаючий інтерес до впровадження сучасних методів управління, також використання інформаційних технологій для автоматизації процесів та підвищення продуктивності. Багато компаній також активно працюють над покращенням якості своїх товарів і послуг, що дозволяє їм конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Однією з найважливіших складових успіху є також здатність підприємств адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та швидко реагувати на нові тенденції і вимоги ринку. Наприклад, підприємства, які швидко адаптувалися до нових умов під час пандемії COVID-19, успішно зберегли свою конкурентоспроможність та навіть знайшли нові можливості для розвитку, в той час як ті, що були менш гнучкими, зазнали складнощів.

Крім того, важливою складовою успіху є розвиток партнерських відносин з іншими підприємствами, організаціями та урядовими структурами, що може сприяти обміну досвідом, ресурсами та новими можливостями для співпраці.

У кінцевому підсумку, успіх у розвитку підприємств в Україні залежить від комплексного підходу до управління, гнучкості, інноваційності та здатності адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Напрямки подальшого розвитку підприємств в Україні можуть включати: виявлення нових ринків збуту та розвиток експортних напрямків для збільшення обсягів продажів і підвищення конкурентоспроможності; впровадження новітніх інформаційних технологій, таких як штучний інтелект, аналітика даних та Інтернет речей, для оптимізації виробничих процесів та підвищення ефективності бізнесу; інвестування в навчання та розвиток персоналу, створення сприятливої корпоративної культури та мотиваційних систем для залучення та утримання талановитих співробітників; впровадження ефективних систем управління, які дозволять забезпечити стабільність та надійність діяльності підприємства в умовах невизначеності; стимулювання креативності та інноваційного мислення в команді для розробки нових продуктів та послуг, які задовольнятимуть потреби сучасного ринку; активна участь у розвитку бізнес-екосистеми через партнерство з іншими підприємствами, стартапами, університетами та державними структурами для спільного розвитку і реалізації ініціатив.

Ці напрямки можуть сприяти не лише розвитку окремих підприємств, а й створенню сприятливого середовища для розвитку бізнесу в Україні в цілому.

Подальші напрямки розвитку підприємств в Україні включають в себе:

- посилення заходів зі стимулювання інвестицій у вітчизняні підприємства, зокрема шляхом поліпшення інвестиційного клімату та створення сприятливих умов для іноземних інвесторів;
- розвиток інфраструктури, зокрема транспортної, енергетичної та інформаційно-комунікаційної, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва та розширенню можливостей для експорту;
- поліпшення бізнес-регулювання та спрощення адміністративних процедур для підприємств, що сприятиме зниженню витрат та підвищенню конкурентоспроможності;

- розвиток галузей з високим потенціалом, таких як інформаційні технології, агропромисловий комплекс, енергоефективність та відновлювальна енергетика;
- запровадження сучасних підходів до управління, таких як цифрові технології та методи для підвищення продуктивності та ефективності управління;
- залучення молодих талановитих кадрів та підтримка їхнього підприємницького потенціалу через розвиток стартап-екосистеми та інкубаційних програм;
- збільшення уваги до збереження навколишнього середовища та сталого розвитку шляхом впровадження екологічно чистих технологій та практик у виробництві та бізнесі.[27]

Ці напрямки спрямовані на створення сприятливих умов для сталого розвитку підприємств в Україні, забезпечення їхньої конкурентоспроможності та внесення вагомого внеску у економічний розвиток країни.

Додаткові аспекти розвитку підприємств в Україні включають покращення доступу до фінансових ресурсів для малих та середніх підприємств шляхом розвитку фінансової системи та підтримки з боку уряду та фінансових інститутів, розвиток інноваційної інфраструктури, такої як технопарки та інноваційні кластери, для сприяння співпраці між підприємствами, науковими установами та стартапами та розвиток міжнародного співробітництва та відкриття нових можливостей для експорту та імпорту.

Ці аспекти відображають комплексність завдань, які стоять перед підприємствами в Україні у процесі їхнього розвитку та покращення.

Пандемія Covid-19 внесла значні виклики для підприємств в Україні та вимагала адаптації до нових умов.

Багато підприємств в Україні прискорили були змушені змінити свої стратегії продукту або послуги, або ж навіть перейти до виробництва нових товарів або послуг, що відповідають новим потребам та умовам ринку. Підприємства шукали шляхи збереження фінансової стійкості, зокрема залучення додаткових фінансових ресурсів через кредити, державну допомогу або реструктуризацію фінансових зобов'язань. Керівництво підприємств було

змушене швидко реагувати на зміни у ринкових умовах та приймати важливі рішення щодо персоналу, фінансів та стратегічного розвитку.

Підприємства впроваджували нові робочі процеси та протоколи з метою забезпечення безпеки працівників, зниження ризику зараження Covid-19 та забезпечення неперервності виробництва. Значна увага приділялася підтримці працівників, включаючи заходи забезпечення безпеки та здоров'я, психологічну підтримку та надання додаткових соціальних пакетів. Деякі підприємства використовували пандемію як можливість для входу на нові ринки або для розвитку нових бізнес-моделей.

Аналіз практики розвитку підприємств в Україні в умовах пандемії Covid-19 вказує на необхідність гнучкості, інновацій та швидкого реагування на зміни, а також на важливість розуміння та адаптації до нових реалій ринку.

Пандемія Covid-19 в Україні створила складні умови для розвитку підприємств. Багато компаній зіткнулися з викликами, такими як зниження попиту на їхні товари або послуги, переривання ланцюжків постачання, нестабільність фінансового ринку та необхідність впровадження заходів безпеки для працівників. Незважаючи на це, багато підприємств зуміли адаптуватися до нових умов, шляхом впровадження віддалених робочих моделей, цифрової трансформації та переробки продуктів або послуг, щоб задовольнити нові потреби ринку. Важливою була також підтримка держави та урядові заходи, спрямовані на підтримку підприємств під час кризи. Крім того, багато підприємств виявили ініціативність у пошуку нових ринків та можливостей для розвитку, в той час як інші зосередилися на збереженні стійкості та неперервності виробництва.

У певних випадках пандемія сприяла швидкому впровадженню інноваційних технологій та цифрових рішень, що раніше розглядалися як необхідність для майбутнього, але не невідкладні завдання. Багато підприємств переглянули свої стратегії управління, навчання та комунікації, звернувши увагу на важливість забезпечення ефективного віддаленого робочого середовища.

Також, пандемія прискорила розвиток електронної торгівлі та онлайн-платформ для замовлення продуктів і послуг. Це стимулювало підприємства до створення власних інтернет-магазинів та розвитку онлайн-стратегій маркетингу. Підприємства також стали більш уважними до своїх клієнтів, їхніх потреб та змін у споживчому поведінці. Багато з них переглянули свої товари та послуги, а також способи їхньої презентації та продажу, щоб краще відповідати змінилися потреби та очікування клієнтів.

Узагальнюючи, пандемія Covid-19 в Україні стимулювала підприємства до швидкого впровадження інновацій, цифрової трансформації та змін у стратегіях бізнесу для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності в непередбачуваних умовах.

Деякі підприємства також активно співпрацювали з науковими установами та медичними закладами для розробки нових технологій та інноваційних продуктів, спрямованих на боротьбу з пандемією. Це може включати розробку нових методів діагностики, лікування або профілактики Covid-19, а також інших медичних технологій, які стали більш актуальними в умовах пандемії.

Українська економіка виявилася стійкою до коронакризи. Товари українського експорту майже не постраждали, тоді як обсяги та ціни імпорту суттєво "просіли". ВВП за 2020 рік скоротився на 4%.

Навіть за "оптимістичними" показниками падіння економіки стоять тисячі втрачених робочих місць та закритих підприємств.[28]

За даними Державної служби зайнятості, рівень безробіття у 2020 році зріс з 8,1% до 9,3%. Безробітних стало на 182 тис осіб більше. У січні 2021 року допомогу з безробіття отримували 481 тис українців – на 38% більше, ніж у січні 2020 року.

Зростання безробіття через карантин поєдналося з падінням кількості нових вакансій на найбільших платформах з пошуку роботи. У перші тижні локдауну кількість вакансій упала вдвічі, хоча в березні 2021 року вона повернулася на звичний рівень.

Підприємства скорочували витрати, щоб не зачинитися. Однак долі закриття багатьом уникнути не вдалося.

«За даними платформи Opendatabot, з березня 2020 року по березень 2021 року в Україні закрилося 215,3 тис фізосіб-підприємців (ФОП). Це майже на 50 тис. закритих бізнесів більше, ніж в аналогічні місяці 2019-2020 років.» [14]

Протягом карантину було зафіксовано значне закриття підприємств у таких галузях, як складське господарство і транспорт (близько 11 тисяч), оптова торгівля (понад 5,6 тисяч) і телерадіомовлення (приблизно 2,69 тисяч). Водночас кількість людей, які вирішили відкрити ФОП, зменшилася на 5 тисяч порівняно з аналогічним періодом перед карантинном, становлячи 240,9 тисяч.

Найбільше нових ФОПів було зареєстровано у галузі програмування (понад 30 тисяч), надання інформаційних послуг (близько 6,39 тисяч) і інших індивідуальних послуг (приблизно 5,44 тисяч) Також спостерігається активна діяльність з відкриття ФОПів у сферах доставки та охорони здоров'я.

Який бізнес відкривали та закривали у карантин Приріст та зменшення кількості ФОПів



Джерело: Opendatabot

Рис. 2.1. Приріст ФОП [42]

Пік закриття ФОПів не припав на період першого жорсткого локдауну, а відбувся наприкінці 2020 року, перед введенням другого локдауну. Найбільше нових підприємств було зареєстровано влітку 2020 року, коли карантинні обмеження значно послабилися.

Як змінювалась кількість ФОПів в карантин?



Джерело: Opendatabot

Рис. 2.2. Кількість ФОП [42]

У 2020 році було помітно, що деякі галузі малих підприємств в Україні стійко пережили кризу, що спричинила карантинні обмеження. Згідно з даними Державної податкової служби, обсяги сплаченого ФОПами єдиного податку зросли на 2,6 мільярди гривень протягом цього року. Проте, не всі підприємства змогли утриматися на плаву.

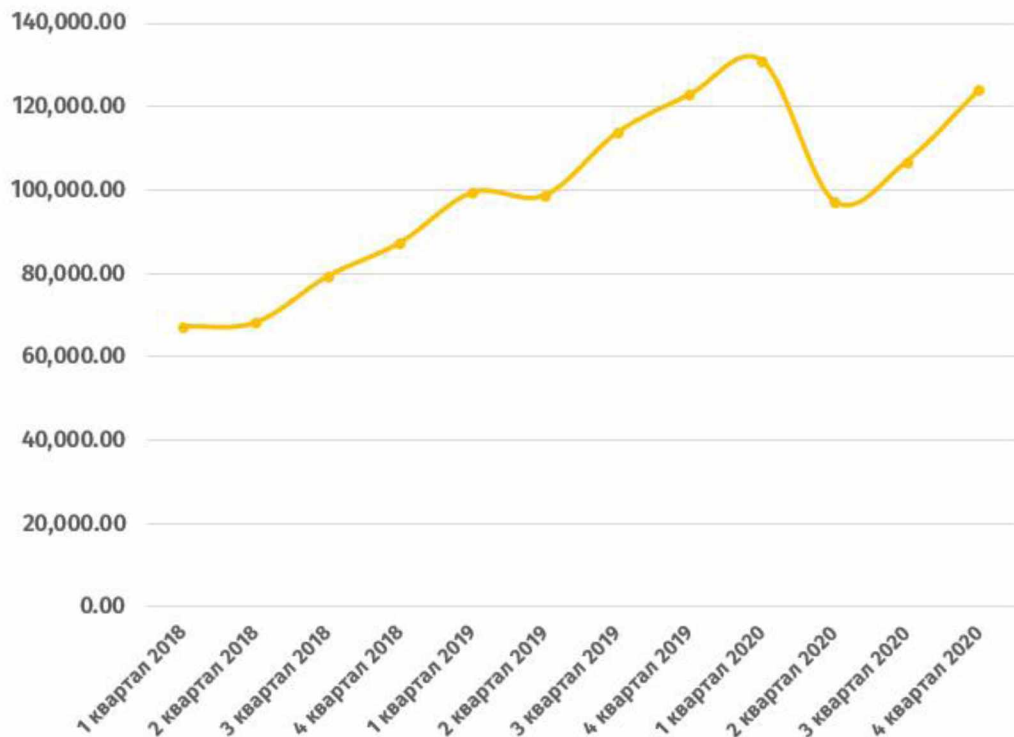
Під час локдаунів деякі види підприємств, такі як продуктові магазини, аптеки, банківські відділення та автозаправки, продовжували працювати майже без змін у режимі. Однак відвідуваність цих закладів значно зменшилася, зокрема за даними Google та Apple, які свідчать про зменшення відвідування аптек та продуктивних магазинів у перші тижні карантину.

Галузь громадського харчування найбільше постраждала від карантину. Багато закладів були змушені закритися, а ті, що залишалися відкритими, обмежували свою діяльність. Наприклад, у квітні 2020 року було ліквідовано близько 12 тисяч кафе, барів та ресторанів, що становить 40% від їх загальної кількості.

У цілому багато підприємств зуміли адаптуватися до складних умов карантину, але деякі галузі зокрема громадське харчування зазнали серйозних втрат.

Як змінилися податкові відрахування кав'ярень та ресторанів?

тис грн



Джерело: Державна податкова служба

Рис. 2.6. Податки з кав'ярень [42]

Унаслідок успішного початку 2020 року та швидкого відновлення в його останні місяці, загальні податкові відрахування закладів харчування до місцевих бюджетів зросли на 5% у порівнянні з попереднім роком.

Карантин значно вплинув на туристичну галузь. Закриття кордонів та призупинення пасажирського авіатранспорту змінили плани тисяч українців, але це також мала позитивний ефект на платіжний баланс. У 2020 році витрати українців на закордонні подорожі майже вдвічі зменшилися з 8,5 мільярдів доларів до 4,7 мільярдів доларів.

Після оголошення карантину українська держава вирішила надати допомогу малому бізнесу, але ці зусилля майже не відчули найменші підприємці - ФОПи першої групи спрощеної системи оподаткування.

Протягом першого року карантину ці ФОПи заощадили 8 177,18 гривень лише на єдиному соціальному внеску. З урахуванням інших видів допомоги, які отримували від держави, загальна сума допомоги склала 25,78 тисяч гривень на кожного підприємця.

Щодо ФОПів третьої групи, їм було дозволено отримати карантинні виплати в розмірі 8 тисяч гривень, якщо вони припинили роботу під час січневого локдауну, а також отримати звільнення від ЄСВ у розмірі 3 119,18 гривень.

Деякі підприємці отримали пільгові кредити в рамках програми "5-7-9%", за якою держава компенсує частину процентної ставки. Більше 10 тисяч підприємців скористалися цими позиками на загальну суму 24 мільярди гривень.

2.2. Характеристика діяльності ПТ «Ломард Роял Голд»

Ломбардна діяльність — це форма підприємницької діяльності, яка полягає в наданні грошових позик під заставу матеріальних цінностей фізичним особам з метою отримання економічних вигід.

Згідно зі статтею 378 Цивільного кодексу України, ломбардна діяльність охоплює надання позик, які гарантуються заставою предметів домашнього вжитку та особистого користування.

Закон про підприємництво надає право на проведення ломбардних операцій державним та приватним підприємствам, що мають статус повного товариства. Ломбардні операції охоплюють отримання коштів під заставу товарів або валютних цінностей від фізичних або юридичних осіб.

Правові відносини між сторонами, які займаються ломбардною діяльністю, регулюються Законом про заставу та Законом про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг.

Податкові обов'язки ломбардів включають сплату податку на прибуток і ПДВ залежно від конкретних операцій та доходів, отриманих від них.

Облік ломбардної діяльності передбачає ведення відповідних бухгалтерських записів згідно з встановленими правилами і стандартами.

Ломбард «Роялд Голд» має 4 відділення та 17 штатних працівників.

Повне товариство «Ломбард Роял Голд» є недержавною фінансовою установою, яка функціонує в Україні з 2010 року. Ломбард зареєстрований у місті Мукачево та має ліцензію на надання фінансових послуг, видану Нацкомфінпослуг. Установа діє на основі рішення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, і включена до Державного реєстру фінансових установ.

Головний офіс ломбарду розташований за адресою: 89600, м. Мукачево, вул. Миру, 4. Крім того, ломбард має чотири відділення, що забезпечує доступність послуг для широкого кола клієнтів у різних регіонах. У ломбарді працюють 17 штатних працівників, включаючи оцінювачів, консультантів та адміністративний персонал. Працівники мають відповідну кваліфікацію та досвід роботи, що гарантує високий рівень обслуговування та професійний підхід до оцінки майна і управління ризиками.

Основним видом діяльності «Ломбард Роял Голд» є надання фінансових кредитів фізичним особам під заставу майна. Кредити надаються на короткий строк та під процент. Об'єктом застави можуть бути дорогоцінні метали та вироби з них, дорогоцінне каміння, електротехніка та інші предмети застави. Процес отримання кредиту включає оцінку майна, укладання договору застави, отримання коштів та можливість викупу застави по закінченню терміну кредиту. У разі невиконання зобов'язань з боку позичальника, ломбард має право реалізувати заставлене майно для покриття боргу.

Відсоткові ставки за кредитами в ломбарді залежать від типу майна, його вартості та строку кредитування. Ломбард також стягує комісію за оцінку майна та за його зберігання. Відсоткові ставки зазвичай є вищими, ніж у банках, через високий ризик і короткостроковість кредитів. У разі невиконання зобов'язань позичальника, ломбард реалізує заставлене майно відповідно до чинного законодавства та умов договору.

Кожен працівник у ломбарді виконує важливу роль, забезпечуючи ефективну роботу всієї установи.

Директор здійснює загальне управління ломбарду, приймає стратегічні рішення, контролює дотримання законодавчих норм і внутрішніх правил, керує фінансовими потоками та координує діяльність відділів, ухвалює рішення щодо відкриття нових відділень, аналізує фінансові показники, досліджує ринок, визначає потенційне місце розташування та готує бізнес-план.

Рішення про відкриття нового відділення сприяє зростанню бізнесу та підвищенню прибутковості. Директор виконує стратегічну функцію, вивчаючи ринок та оцінюючи ризики, що дозволяє ломбардові ефективно розширювати свою діяльність. Правильне місце розташування відділення може залучити нових клієнтів і збільшити обсяги кредитування.

Бухгалтер веде бухгалтерський облік та фінансову звітність, контролює рух грошових коштів та матеріальних цінностей, готує податкові декларації та інші звіти до контролюючих органів, нараховує заробітну плату працівникам і веде облік заставного майна. готує фінансові звіти для подання до податкової служби.

Бухгалтерська робота є критично важливою для забезпечення фінансової прозорості та дотримання законодавчих вимог. Точність фінансових звітів дозволяє керівництву ухвалювати обґрунтовані рішення, а також запобігає штрафам та іншим санкціям з боку контролюючих органів.

Керівник відділу продажів організовує та контролює роботу відділу продажів, розробляє та впроваджує стратегії продажу заставного майна, встановлює цінову політику та проводить маркетингові заходи. Він також аналізує ринок і шукає нові канали збуту, координуючи роботу з менеджером з онлайн продажів, організовує маркетингову кампанію для реалізації предметів застави, що були передані у заставу, але не викуплені вчасно. Кампанія включає рекламу на місцевих радіостанціях, соціальних мережах та спеціальні пропозиції для нових клієнтів.[24]

Маркетингова кампанія підвищує обізнаність про ломбард і стимулює продажі заставного майна. Це дозволяє швидко реалізувати непродані товари та повернути вкладені кошти, що позитивно впливає на фінансовий стан ломбарду.

Старший кредитний експерт-оцінювач координує роботу кредитних експертів-оцінювачів у відділеннях, проводить складні оцінки майна, приймає рішення щодо кредитування та контролює дотримання стандартів оцінки та процедур кредитування. Також старший експерт є спеціалістом з дорогоцінного каміння.

Менеджер з онлайн продажів організовує та проводить онлайн продажі заставного майна, веде та оновлює онлайн каталог товарів, здійснює онлайн консультування клієнтів та підтримує продажі через інтернет-платформи. Він також координує роботу з відділом продажів для узгодження цін та акцій, організовує онлайн-аукціон для реалізації популярних товарів, таких як мобільні телефони та ноутбуки.

Використання онлайн-платформ для продажу заставного майна розширює клієнтську базу та підвищує ефективність продажів. Онлайн-аукціони дозволяють досягти кращих цін за рахунок конкуренції між покупцями, що збільшує дохід ломбарду.

Кредитні експерти-оцінювачі приймають клієнтів, проводять оцінку заставного майна, розраховують суму кредиту, оформляють договори застави та кредитні договори, надають консультації клієнтам та ведуть облік заставного майна.

Робота кредитного експерта-оцінювача є ключовою для швидкого та точного обслуговування клієнтів. Правильна оцінка вартості майна та своєчасне оформлення документів забезпечують задоволення клієнтів і мінімізують ризики невиконання зобов'язань з боку клієнтів.

Кожен з працівників ломбарду вносить свій внесок у забезпечення стабільної та ефективної роботи установи. Взаємодія та координація між ними дозволяють ломбарду успішно функціонувати та розвиватися на ринку фінансових послуг, забезпечуючи високу якість послуг та надійність для своїх клієнтів.

Конкретні приклади діяльності працівників Повного товариства «Ломбард Роял Голд» демонструють їхню важливу роль у забезпеченні ефективної роботи ломбарду. Директор ухвалює стратегічні рішення, бухгалтер забезпечує

фінансову прозорість, керівник відділу продажів та менеджер з онлайн продажів розширюють канали збуту, старший кредитний експерт-оцінювач та кредитні експерти-оцінювачі проводять оцінку майна і видачу кредитів. Взаємодія та координація між цими працівниками дозволяє ломбарду успішно функціонувати та розвиватися на ринку фінансових послуг, забезпечуючи високу якість обслуговування клієнтів та фінансову стабільність установи.

Ломбард «Роял Голд» функціонує на ринку фінансових послуг в умовах високої конкуренції. Основні конкуренти включають інші ломбарди, банки, кредитні спілки та фінансові установи, які пропонують схожі послуги кредитування під заставу майна. В таких умовах ключовими аспектами успішної діяльності ломбарду є ефективна стратегія залучення нових клієнтів та утримання постійних клієнтів.

Керівництво ломбарду активно використовує різні маркетингові канали для залучення нових клієнтів. Це включає рекламу на білбордах та сітілайтах, у місцевих газетах та в інтернеті. Особлива увага приділяється рекламі у соціальних мережах, де можна ефективно таргетувати аудиторію за віком, місцем проживання та іншими параметрами.

Ломбард «Роял Голд» активно використовує можливості онлайн-продажів. На порталі Воо.ua клієнти можуть переглядати доступні для продажу товари, отримувати консультації.

Менеджер з онлайн продажів постійно оновлює каталог заставного майна, виставленого на продаж. Кожен товар супроводжується детальним описом та фотографіями, що полегшує вибір покупцям.

Також менеджер проводить онлайн-аукціони для реалізації популярних товарів (наприклад, мобільних телефонів, ноутбуків та ювелірних виробів). Аукціони створюють додатковий інтерес серед покупців та сприяють продажу товарів за вигіднішими цінами.

Використання онлайн-платформ для продажу заставного майна дозволяє ломбарду досягати ширшої аудиторії. Онлайн-аукціони, які організовує менеджер

з онлайн продажів, створюють додатковий інтерес серед потенційних клієнтів і дозволяють досягти кращих цін за заставне майно.

Ломбард пропонує конкурентні відсоткові ставки та гнучкі умови кредитування. Знижені ставки для нових клієнтів, відтермінування платежів або зменшення розміру комісійних зборів можуть стати вирішальним фактором для залучення нових клієнтів.

Відкриття нових відділень у стратегічно важливих місцях, як це вже було зроблено, дозволяє ломбардові бути ближчим до потенційних клієнтів. Наявність декількох відділень у різних районах збільшує зручність обслуговування для клієнтів.

Для постійних клієнтів ломбард «Роял Голд» пропонує програми лояльності, які включають систему накопичення бонусів за кожну операцію. Клієнти можуть використовувати ці бонуси для зниження відсоткових ставок або отримання додаткових знижок на послуги ломбарду.

Постійним клієнтам надаються знижки на комісійні збори за оцінку та зберігання заставного майна. Це робить послуги ломбарду більш вигідними для клієнтів, які регулярно користуються кредитуванням.

Постійні клієнти мають доступ до пріоритетного обслуговування, що включає швидше розгляд заявок на кредит, окрему лінію для консультацій та прискорену процедуру оцінки майна.

Програма лояльності включає систему накопичення балів: клієнти отримують бали за кожну операцію (видачу кредиту, викуп заставного майна тощо). Бали можуть бути використані для зниження відсоткових ставок або отримання знижок на послуги. Введення різних рівнів лояльності (наприклад, срібний, золотий, платиновий), що надають клієнтам додаткові привілеї та знижки залежно від кількості накопичених балів.

Керівництво ломбарду розробляє індивідуальні пропозиції для постійних клієнтів, виходячи з їхніх потреб та історії співпраці. Це можуть бути спеціальні кредитні ліміти, персональні знижки або ексклюзивні умови викупу заставного майна.

Ломбард пропонує конкурентні умови для нових клієнтів:

- знижені відсоткові ставки: для нових клієнтів можуть бути запропоновані знижені ставки на перший кредит, що робить послугу більш привабливою;
- гнучкі умови: включають можливість відтермінування платежів або зміни графіку погашення кредиту за обставин, що не залежать від клієнта;
- мінімальні комісії: знижені комісії за оцінку майна та за його зберігання в перший період кредитування.

Ломбард «Роял Голд» успішно функціонує в умовах високої конкуренції завдяки комплексному підходу до залучення нових клієнтів та утримання постійних. Використання різноманітних маркетингових стратегій, розвиток онлайн-каналів продажу та пропонування вигідних умов кредитування допомагають ломбарду залучати нових клієнтів. Бонусні програми для постійних клієнтів, включаючи програми лояльності, знижки, пріоритетне обслуговування та персональні пропозиції, сприяють зміцненню довгострокових відносин з клієнтами та підвищенню їх задоволеності. Ці заходи забезпечують стійке зростання бізнесу та підвищують конкурентоспроможність ломбарду на ринку.

Ломбард «Роял Голд» успішно адаптується до умов високої конкуренції на ринку фінансових послуг завдяки комплексному підходу до залучення нових клієнтів та утримання постійних. Використання різноманітних маркетингових інструментів, розширення онлайн-продажів та пропонування вигідних умов кредитування дозволяють ломбарду ефективно конкурувати та збільшувати клієнтську базу. Бонусні програми та персоналізовані пропозиції для постійних клієнтів сприяють зміцненню довгострокових відносин з клієнтами, підвищуючи їх задоволеність та лояльність.

2.3. Проблеми та виклики управління розвитком підприємства на прикладі ПТ «Ломбард Роял Голд»

Управління розвитком ПТ «Ломбард Роял Голд» стикається з низкою проблем та викликів, які потребують ретельного аналізу та розробки ефективних

стратегій для їх подолання. Однією з головних проблем є конкуренція на ринку ломбардів. Успішні гравці цього ринку постійно вдосконалюють свої послуги, що змушує "Ломбард Роял Голд" шукати інноваційні способи залучення клієнтів та утримання наявних. Для цього керівництво ломбарду активно використовує зниження процентних ставок, що, з одного боку, сприяє залученню нових клієнтів, але з іншого – може негативно вплинути на прибутковість.

Наступним викликом є фінансова стійкість підприємства. Ломбард працює в умовах високого фінансового ризику, адже надає кредити під заставу майна, що може втратити вартість або виявитися важко реалізованим. Для забезпечення стабільності необхідно постійно проводити оцінку ризиків, ретельно аналізувати фінансовий стан клієнтів і підтримувати високі стандарти оцінки заставного майна. Удосконалення цих процесів допоможе знизити ризики і забезпечити стабільність фінансових потоків.

Ефективне управління персоналом є ще одним важливим аспектом діяльності ломбарду. Від кваліфікації та професіоналізму працівників залежить якість обслуговування клієнтів, точність оцінки майна і, як наслідок, фінансова ефективність ломбарду. Проблеми можуть виникати через недосвідченість нових працівників або недостатню мотивацію персоналу. Керівництво ломбарду повинно забезпечити постійне навчання і розвиток працівників, а також впроваджувати ефективні системи мотивації та винагород.

Технологічні виклики також відіграють важливу роль у розвитку ломбарду. Використання сучасних інформаційних систем і технологій може значно підвищити ефективність роботи, однак впровадження нових технологій часто супроводжується значними витратами та потребує адаптації персоналу до нових умов праці. Ломбард повинен інвестувати в розвиток ІТ-інфраструктури, автоматизацію бізнес-процесів і забезпечення кібербезпеки для захисту даних клієнтів.

Проблеми регуляторного характеру також є важливим викликом. Законодавство України щодо діяльності ломбардів часто змінюється, що вимагає від керівництва ломбарду постійно стежити за нормативно-правовими актами і

оперативно адаптувати свою діяльність до нових вимог. Порушення законодавства може призвести до штрафів, втрати ліцензії або навіть до закриття підприємства.

Економічні коливання та макроекономічні чинники можуть впливати на попит на послуги ломбарду і на вартість заставного майна. Зміни в економічній ситуації, такі як інфляція, зміни процентних ставок або нестабільність валютного курсу, можуть вплинути на здатність клієнтів повертати кредити і на загальну фінансову стійкість ломбарду. Для мінімізації ризиків необхідно проводити регулярний моніторинг економічної ситуації та гнучко реагувати на зміни.

Загалом, ПТ «Ломбард Роял Голд» стикається з багатьма викликами в управлінні своїм розвитком. Для успішного подолання цих проблем необхідно використовувати сучасні методи управління, інвестувати в розвиток персоналу і технологій, ретельно аналізувати ризики та оперативно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Лише комплексний підхід до вирішення цих завдань дозволить забезпечити стабільний розвиток підприємства та досягнення його стратегічних цілей. Управління розвитком Повного товариства «Ломбард Роял Голд» стикається з низкою проблем і викликів, які можуть впливати на його стабільне функціонування та зростання.

Ломбард працює в умовах значної конкуренції з боку інших ломбардів, банків та фінансових установ, які також надають послуги кредитування під заставу майна. Необхідність постійно вдосконалювати свої послуги, пропонувати конкурентні відсоткові ставки та умови кредитування, щоб утримувати і залучати клієнтів.

Розробка унікальних пропозицій, підвищення якості обслуговування, активні маркетингові кампанії та інвестиції в технології для поліпшення клієнтського досвіду.

Постійні зміни в законодавстві та регуляторних вимогах можуть створювати труднощі для ломбарду в адаптації до нових умов.

Необхідність швидкого реагування на зміни в законодавстві, що регулює діяльність ломбардів, з метою дотримання всіх нормативних актів та уникнення штрафів.

Регулярний моніторинг законодавства, проведення юридичних консультацій, навчання персоналу та забезпечення відповідності внутрішніх процесів чинному законодавству.

Високий ризик неповернення кредитів клієнтами може призвести до фінансових втрат. Необхідність ефективного управління кредитним ризиком та забезпечення високої якості оцінки заставного майна.

Впровадження сучасних методів оцінки ризиків, використання автоматизованих систем для перевірки кредитоспроможності клієнтів, розвиток навичок кредитних експертів та посилення контролю за процесом оцінки заставного майна.

Швидкий розвиток технологій вимагає від ломбарду постійного оновлення своїх інформаційних систем і методів роботи. Високі витрати на впровадження нових технологій та навчання персоналу, а також ризики, пов'язані з кібербезпекою.

Інвестиції в нові технології, співпраця з ІТ-компаніями, забезпечення кібербезпеки та постійне навчання персоналу новим технологіям і методам роботи.

Пошук та утримання кваліфікованих фахівців може бути складним, особливо в умовах високої конкуренції на ринку праці.

Забезпечення привабливих умов праці та мотивації для залучення та утримання професійних працівників. Розробка програми мотивації персоналу, надання можливостей для професійного зростання та розвитку, створення сприятливого робочого середовища та конкурентоспроможної заробітної плати.

Негативні відгуки клієнтів або несприятливі події можуть призвести до втрати довіри та репутації ломбарду. Підтримка високих стандартів обслуговування та оперативне реагування на скарги клієнтів. Активне управління

репутацією через якісне обслуговування, моніторинг відгуків клієнтів, проведення внутрішніх аудитів та вдосконалення процесів надання послуг.

ПТ «Ломбард Роял Голд» стикається з численними проблемами та викликами в управлінні своїм розвитком. Для подолання цих труднощів керівництву ломбарду необхідно постійно вдосконалювати свої послуги, адаптуватися до змін у регуляторному середовищі, ефективно управляти ризиками, інвестувати в технології та залучати кваліфікованих працівників. Успішне подолання цих викликів сприятиме стабільному зростанню та розвитку ломбарду, підвищенню його конкурентоспроможності та задоволеності клієнтів.

Для залучення і утримання клієнтів потрібно постійно вдосконалювати свої послуги, пропонувати вигідні відсоткові ставки та умови кредитування. Розробка та впровадження унікальних кредитних продуктів, які будуть привабливими для різних категорій клієнтів. Наприклад, спеціальні умови для нових клієнтів або сезонні акції.

Підвищення стандартів обслуговування, що включає швидкість надання послуг, професіоналізм персоналу та зручність процесів для клієнтів.

Активні рекламні кампанії в різних медіа, включаючи традиційні ЗМІ та інтернет, для підвищення впізнаваності бренду і залучення нових клієнтів.

Швидкий розвиток технологій вимагає постійного оновлення інформаційних систем і методів роботи, що може бути затратним і складним процесом. Необхідність інвестування у нові технології та забезпечення кібербезпеки.

Впровадження новітніх технологій, таких як CRM-системи, онлайн-платформи для продажу заставного майна та автоматизовані системи обробки заявок. Забезпечення високого рівня кібербезпеки шляхом впровадження сучасних засобів захисту даних та регулярного аудиту систем безпеки.

Підвищення кваліфікації співробітників через тренінги та навчальні програми, що допомагають освоїти нові технології та методи роботи.

Пошук і утримання кваліфікованих фахівців може бути складним, особливо в умовах високої конкуренції на ринку праці. Забезпечення привабливих умов праці

та мотивацій для залучення і утримання професійних працівників. Розробка системи мотивації, що включає конкурентоспроможну заробітну плату, бонуси та інші стимули для працівників. Надання можливостей для професійного зростання через навчання, тренінги та участь у професійних заходах. Створення сприятливого робочого середовища з комфортними умовами праці, гнучким графіком і позитивною корпоративною культурою.

При відкритті кожного нового відділення ПТ «Ломбард Роял Голд» з використанням зниженої процентної ставки як маркетингового інструменту є стратегічним кроком для привернення уваги нових клієнтів і побудови довгострокових відносин з ними. Процентна ставка 0,01% в день протягом місяця для нових клієнтів є привабливою пропозицією, що дозволяє виділитися серед конкурентів та збільшити клієнтську базу.

Знижена процентна ставка на рівні 0,01% в день є значно нижчою за середньоринкову, що робить її надзвичайно привабливою для потенційних клієнтів. Люди, які шукають вигідні умови кредитування, скоріше оберуть ломбард «Роял Голд», що дозволяє їм заощадити на відсотках за користування кредитом.

Ефективна рекламна кампанія є ключовою для інформування потенційних клієнтів про спеціальну пропозицію. Використання різних каналів, таких як соціальні мережі, контекстна реклама, зовнішня реклама та локальні медіа, допоможе охопити широку аудиторію. Важливо чітко донести інформацію про вигідні умови кредитування, акцентуючи увагу на зниженій процентній ставці та обмеженому періоді дії акції.

Знижена ставка стимулює інтерес до ломбарду серед тих, хто раніше не користувався його послугами. Нові клієнти, дізнавшись про вигідні умови, скоріше прийдуть до ломбарду. Вигідні умови для нових клієнтів дозволяють їм спробувати послуги ломбарду без значного фінансового ризику. Якщо клієнти задоволені сервісом, вони з великою ймовірністю повернуться в майбутньому.

Після завершення акції важливо утримати нових клієнтів і стимулювати їх до повторних звернень. Це можна зробити через програми лояльності, спеціальні пропозиції для постійних клієнтів та високий рівень обслуговування.

Регулярний аналіз ефективності акції дозволяє оцінити, наскільки вона сприяє залученню нових клієнтів. Важливо відстежувати показники, такі як кількість нових клієнтів, обсяг виданих кредитів, середній розмір кредиту та частота звернень нових клієнтів після завершення акції.

Знижена процентна ставка є потужним інструментом для залучення нових клієнтів, особливо при відкритті нового відділення. Вона дозволяє привернути увагу, запропонувати клієнтам вигідні умови і дати їм можливість оцінити якість послуг ломбарду «Роял Голд». Успішне проведення такої акції потребує ретельного планування рекламної кампанії, високої якості обслуговування та подальшого стимулювання повторних звернень через програми лояльності та спеціальні пропозиції.

РОЗДІЛ 3. ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕТОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Сучасні методи управління розвитком підприємства

Сучасні методи управління розвитком підприємства – це сукупність стратегій, інструментів та підходів, які використовуються для досягнення стабільного та стійкого росту підприємства в умовах постійних змін у бізнес-середовищі. Основною метою цих методів є забезпечення конкурентоспроможності підприємства, його адаптація до змін у ринкових умовах, а також досягнення стратегічних цілей та прискорення розвитку.

Використання сучасних методів управління розвитком підприємства дозволяє ефективно керувати різноманітними аспектами діяльності компанії, такими як стратегічне планування, інноваційний розвиток, управління проектами та ресурсами, а також адаптація до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Ці методи дозволяють підприємству ефективно реагувати на нові можливості та виклики, швидко впроваджувати інновації та забезпечувати стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Застосування сучасних методів управління розвитком підприємства є критичним для забезпечення успіху в сучасному бізнес-середовищі, оскільки дозволяє підприємствам зберігати конкурентну перевагу, реагувати на зміни та впроваджувати інновації. Ці методи орієнтовані на пошук оптимальних шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства, забезпечуючи його стабільний і стійкий розвиток в довгостроковій перспективі.

Сучасні методи управління розвитком підприємства допомагають підприємствам ефективно використовувати свої ресурси, залучати і управляти персоналом, а також пристосовувати свою стратегію до змін у зовнішньому середовищі. Вони сприяють покращенню організаційної ефективності, збільшенню продуктивності та зниженню ризиків, що допомагає підприємствам стати більш конкурентоспроможними і здатними адаптуватися до змін на ринку.

У результаті використання сучасних методів управління розвитком підприємства, підприємства можуть досягти більшої стійкості, ефективності та конкурентоспроможності, що стає важливим чинником для їхнього успіху в сучасному бізнес-середовищі.

Крім того, сучасні методи управління розвитком підприємства дозволяють підприємствам бути більш гнучкими та реагувати на зміни швидше, що особливо важливо в умовах високої динаміки ринку та технологічних інновацій. Застосування цих методів дозволяє підприємствам перетворювати виклики на можливості, а також створювати структуру та культуру, які сприяють інноваціям та творчому підходу до розвитку.

Крім того, сучасні методи управління розвитком підприємства сприяють покращенню комунікації та співпраці в межах організації, що сприяє більш ефективному вирішенню проблем і досягненню спільних цілей. Це може збільшити внутрішню ефективність підприємства та покращити взаємодію між різними підрозділами та командами.

При використанні сучасних методів управління розвитком підприємства, підприємства мають можливість підтримувати постійний контроль за своїми стратегічними цілями та ресурсами. Це дозволяє їм швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, вирішувати проблеми та використовувати можливості для досягнення своїх цілей.

Більше того, сучасні методи управління розвитком підприємства сприяють створенню культури інновацій та підтримують постійний процес вдосконалення. Вони стимулюють творчий підхід до розв'язання проблем, пошук нових ідей та реалізацію новаторських проектів. Це дозволяє підприємствам зберігати конкурентну перевагу та займати провідні позиції на ринку.

Нарешті, сучасні методи управління розвитком підприємства сприяють підвищенню ефективності використання ресурсів та забезпечують оптимальне використання часу, грошей та людських ресурсів. Це дозволяє підприємствам знижувати витрати, підвищувати продуктивність та забезпечувати стабільний рівень прибутку.

Застосування сучасних методів управління розвитком підприємства також сприяє покращенню комунікації та співпраці в організації. Це дозволяє знижувати бар'єри між відділами та командами, створюючи сприятливу атмосферу для обміну ідеями, досвідом та кращими практиками. В результаті внутрішня комунікація стає більш відкритою та ефективною, що сприяє швидкому прийняттю рішень та вирішенню проблем.

Крім того, сучасні методи управління розвитком підприємства допомагають підприємствам забезпечити сталість та неперервність в їх стратегічних напрямках. Шляхом постійного моніторингу та аналізу ринкових тенденцій та конкурентного середовища, підприємства можуть швидко реагувати на зміни та коригувати свої стратегії відповідно до потреб та вимог ринку.

Загалом, сучасні методи управління розвитком підприємства створюють основу для стабільного, стійкого та успішного функціонування організації в умовах постійних змін. Вони допомагають підприємствам досягати стратегічних цілей, підвищувати ефективність та конкурентоспроможність, а також реалізовувати свій потенціал у швидкозмінному світі бізнесу.

У сучасному бізнес-середовищі, де зміни стають нормою, ефективне управління розвитком підприємства стає ключовим чинником успіху. Основні поняття та принципи управління розвитком підприємства визначають стратегічні засади, які сприяють досягненню сталого росту та конкурентоспроможності організації в умовах постійних змін. Ці поняття та принципи охоплюють широкий спектр стратегій, методів та підходів, включаючи стратегічне планування, інновації, гнучкість, керування ризиками, лідерство та сталість. Дослідження та застосування цих концепцій є важливим завданням для підприємств у погоні за успіхом і стійким розвитком в динамічному світі бізнесу. Деякі з найважливіших понять та принципів включають:

Стратегічне планування є процесом, за допомогою якого організація визначає свої цілі та стратегічні напрямки на майбутнє і розробляє плани дій для досягнення цих цілей. Воно є ключовим елементом успішного управління

розвитком підприємства, оскільки визначає шлях досягнення стратегічних цілей та забезпечує стійкий успіх організації.

Процес стратегічного планування передбачає аналіз як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства. Це можуть бути такі елементи, як ринкова конкуренція, економічні тенденції, технологічні інновації, політичні та правові чинники, а також внутрішні ресурси, культура організації та її поточна стратегія.

На основі проведеного аналізу організація визначає свої стратегічні цілі і приймає рішення щодо найбільш ефективних способів досягнення цих цілей. Це може включати розроблення нових продуктів чи послуг, розширення ринків збуту, підвищення ефективності виробництва та оптимізацію організаційних процесів.

Стратегічне планування створює основу для прийняття управлінських рішень, визначає пріоритети та напрямки розвитку підприємства, а також сприяє координації зусиль всіх структурних підрозділів організації. Від нього залежить ефективність та конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі.

Після визначення стратегічних цілей і напрямків розвитку, організація переходить до розробки конкретних стратегічних планів дій для їхнього досягнення. Ці плани включають в себе конкретні кроки, ресурси, відповідальних за їхнє виконання та строкові рамки.

Під час розробки стратегічних планів важливо враховувати ризики та можливості, що виникають на шляху розвитку підприємства. Адже в сучасному бізнес-середовищі зміни є нормою, і успішність стратегії може залежати від здатності організації ефективно реагувати на ці зміни. Стратегічне планування також включає механізми моніторингу та оцінки виконання стратегічних планів, щоб переконатися, що організація йде у правильному напрямку та досягає своїх цілей. Це може включати проведення регулярних стратегічних оглядів, внесення коректив до стратегії в разі необхідності та оновлення стратегічних планів у відповідь на нові виклики та можливості.

Стратегічне планування відіграє важливу роль у залученні всіх зацікавлених сторін підприємства до процесу прийняття рішень. Це означає, що в процесі розробки стратегії організація бере до уваги думки, потреби і очікування різних груп, включаючи клієнтів, акціонерів, працівників та інші зацікавлені сторони. Цей підхід сприяє підвищенню рівня зацікавленості та підтримки і допомагає побудувати широкий соціальний та комерційний капітал для підтримки стратегії розвитку.

Крім того, стратегічне планування допомагає підприємству зосередитися на важливих питаннях та пріоритетах, використовуючи ресурси ефективно та ефективно. Це дозволяє організації уникнути розкидування ресурсів на неважливі завдання та зосередитися на досягненні стратегічних цілей, що мають критичне значення для успіху підприємства.

Інновації - це процес створення та впровадження новаторських ідей, продуктів, послуг або процесів, що приносять значне значення для підприємства та його клієнтів. Інновації можуть виявлятися у вдосконаленні існуючих продуктів або послуг, запуску нових продуктів на ринок, у впровадженні нових технологій або методів виробництва, а також у вдосконаленні управлінських процесів і стратегій.

Інновації є ключовим фактором успіху підприємства в сучасному конкурентному середовищі, оскільки вони дозволяють організаціям відзначитися на ринку, збільшити свою конкурентоспроможність та задовольнити зростаючі потреби споживачів. Інновації можуть стати джерелом переваги перед конкурентами, сприяти розвитку нових ринків та збільшенню прибутковості. Процес інновацій вимагає постійного дослідження, розвитку та експериментування. Він також потребує відкритості до нових ідей та готовності до ризику. Зазвичай інновації відбуваються у співпраці з клієнтами, партнерами, університетами та іншими зацікавленими сторонами. Успішні підприємства постійно стимулюють та підтримують культуру інновацій, що дозволяє їм залишатися на передових позиціях у своїй галузі та відповідати змінам у потребах ринку.

Інноваційним для Ломбарду «Роял Голд» було створення директором бази даних зі всіх прийнятих в заставу предметів техніки. У сучасних умовах для забезпечення ефективного управління ломбардом та підвищення якості обслуговування клієнтів важливо мати точну та структуровану інформацію про всі види техніки, що приймаються в заставу. Для ломбарду «Роял Голд» створення бази даних з детальною інформацією про техніку є ключовим інструментом для спрощення роботи кредитних експертів-оцінювачів та підвищення точності оцінки заставного майна. База наповнювалася даними протягом 5 років перш ніж нею почали користуватись працівники підприємства. Кожен працівник може доповнити характеристики предмета застави, нові методи перевірки, оновити ціну. Дані додаються в базу після підтвердження старшим кредитним експертом або вищим керівництвом.

База даних техніки в ломбарді «Роял Голд» включає наступні основні елементи:

- типи техніки: ноутбуки, смартфони, телевізори, побутова техніка, фотоапарати, планшети та інші;
- марки та моделі: детальна інформація про виробника та модель техніки;
- цінова інформація: ринкова вартість нової та вживаної техніки;
- критерії оцінювання: параметри, за якими оцінюється техніка, такі як технічний стан, комплектність, зовнішній вигляд, дата випуску та інші;
- детальна характеристика: технічні характеристики, такі як процесор, об'єм оперативної пам'яті, ємність батареї, розмір екрану та інші;
- методи перевірки функціональності: інструкції для перевірки працездатності та виявлення можливих дефектів.

Для забезпечення об'єктивності та точності оцінки заставного майна в ломбарді використовуються наступні критерії:

- технічний стан: перевірка працездатності всіх основних функцій пристрою, наявність або відсутність пошкоджень, знос компонентів.
- комплектність: наявність всіх необхідних аксесуарів, оригінальних комплектуючих, документації та упаковки.

- зовнішній вигляд: оцінка косметичного стану, наявність подряпин, вм'ятин, тріщин та інших дефектів;
- дата випуску: вплив віку пристрою на його ринкову вартість;
- популярність моделі: ринковий попит на конкретну модель техніки.

Для перевірки функціональності техніки в ломбарді «Роял Голд» використовуються наступні методи: оцінка зовнішнього стану пристрою, перевірка наявності видимих дефектів, перевірка працездатності основних компонентів, таких як дисплей, клавіатура, камера, звук, сенсори, оцінка стану та ємності акумулятора, перевірка наявності швидкого розряду або інших проблем, використання спеціалізованих програм для перевірки технічного стану внутрішніх компонентів (процесор, пам'ять, дисковий простір, перевірка стабільності роботи пристрою під високим навантаженням, виявлення можливих перегрівів або збоїв.

Створення детальної бази даних з інформацією про всі види техніки, що приймаються в заставу, має ряд переваг для ломбарду «Роял Голд»: швидкий доступ до необхідної інформації дозволяє знижувати час на оцінку техніки та підвищувати точність результатів, наявність чітких критеріїв та методів перевірки дозволяє забезпечити об'єктивність та обґрунтованість оцінок, швидка та точна оцінка техніки підвищує задоволеність клієнтів та їхню довіру до ломбарду, автоматизація збору та обробки даних дозволяє знижувати операційні витрати та підвищувати ефективність роботи ломбарду.

Впровадження бази даних з детальною інформацією про всі види техніки, що приймаються в заставу, є важливим кроком для вдосконалення механізму управління розвитком ломбарду «Роял Голд». Це дозволяє не тільки підвищити ефективність роботи кредитних експертів-оцінювачів, але й покращити якість обслуговування клієнтів та зміцнити конкурентні позиції ломбарду на ринку. В додатку X наведено приклад таблиці з бази даних.

Гнучкість відноситься до здатності організації адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, швидко реагуючи на нові можливості та виклики. Гнучкість є важливим елементом успішного управління розвитком

підприємства, оскільки вона дозволяє організації ефективно адаптуватися до змін в бізнес-середовищі та забезпечувати стабільний та стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.[28]

Керування ризиками відноситься до процесу ідентифікації, оцінки, управління та моніторингу ризиків, що можуть вплинути на досягнення стратегічних цілей організації. Основні поняття та принципи управління ризиками включають:

1. систематичне визначення потенційних загроз та можливостей, які можуть вплинути на успішність проектів та стратегічних цілей підприємства.
2. аналіз ймовірності та впливу ризиків на діяльність підприємства з метою прийняття обґрунтованих рішень щодо їх управління.
3. розроблення та впровадження стратегій та заходів для зменшення впливу ризиків або використання їх для досягнення переваги.
4. постійний аналіз та оцінка ризиків, а також виявлення нових ризиків на ранніх етапах їх виникнення для вчасного реагування.
5. врахування ризиків під час розробки стратегій та планів дій для забезпечення їхньої ефективності та стійкості.
6. створення середовища, де управління ризиками вважається необхідною складовою культури організації, і всі працівники мають усвідомлення важливості виявлення та управління ризиками.

Постійне вдосконалення є одним із ключових принципів сучасного управління розвитком підприємства. Цей принцип передбачає постійний пошук і впровадження нових методів, ідей та підходів для покращення ефективності, якості та конкурентоспроможності організації.

Ці принципи та поняття допомагають підприємствам створити ефективну та конкурентоздатну організаційну структуру, яка може адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі та досягати успіху у динамічному бізнес-світі.

Типи стратегій розвитку підприємства – це різноманітні підходи та методи, які використовуються організаціями для досягнення своїх стратегічних цілей та посилення їхньої конкурентоспроможності на ринку. Ці стратегії визначають

напрямок розвитку підприємства, його фокус, а також способи досягнення успіху. Вони можуть охоплювати такі аспекти, як розширення ринків, розширення продуктового асортименту, інновації, диверсифікація та інші. Кожен тип стратегії має свої переваги та обмеження, і вибір конкретної стратегії залежить від цілей, ресурсів та контексту підприємства. Типи стратегій розвитку підприємства включають: зосередження на певному сегменті ринку з метою здобуття конкурентних переваг і задоволення потреб цільової аудиторії, розширення діяльності підприємства на нові ринки, які можуть бути географічно віддаленими або представляти нові сегменти ринку, розробка нових продуктів або послуг для розширення лінійки продуктів та відповіді на змінні потреби споживачів, розширення діяльності на нові ринки або галузі, які можуть бути не пов'язані з основними видами діяльності підприємства, зосередження на розвитку та впровадженні нових технологій, продуктів або послуг для стимулювання зростання та конкурентоспроможності.

Ці стратегії відображають різноманітні підходи до розвитку підприємства, дозволяючи організаціям адаптуватися до змін в бізнес-середовищі, реагувати на потреби ринку та забезпечувати стабільність та зростання в довгостроковій перспективі. Окрім того, комбінування різних стратегій може сприяти більш ефективному досягненню стратегічних цілей підприємства.

Методи та інструменти аналізу розвитку підприємства - це набір технік, моделей, підходів та програм, які використовуються для оцінки та аналізу поточного стану підприємства та його перспектив розвитку. Ці методи та інструменти допомагають керівництву підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо стратегічного розвитку, виявлення можливостей для покращення ефективності та конкурентоспроможності, а також уникнення ризиків. До найпоширеніших методів та інструментів аналізу розвитку підприємства відносяться SWOT-аналіз, аналіз Портера "П'ять сил", аналіз PESTEL, аналіз балансу ризиків та доходів, а також фінансовий аналіз, стратегічне планування та бізнес-модельний аналіз.

Методи та інструменти аналізу розвитку підприємства дозволяють виявляти сильні та слабкі сторони підприємства, аналізувати його зовнішнє та внутрішнє середовище, оцінювати конкурентну ситуацію та ризики, а також розробляти стратегії для майбутнього успіху. Використання цих методів інструментів допомагає підприємствам збільшувати ефективність управління, реалізувати нові можливості та досягати своїх стратегічних цілей.

Найпоширеніші методи інструментів аналізу розвитку підприємства включають:

1. SWOT-аналіз (аналіз сильних сторін, слабких сторін, можливостей та загроз): Цей метод допомагає виявити внутрішні та зовнішні фактори, які можуть вплинути на успіх підприємства.
2. Аналіз Портера "П'ять сил": Цей аналіз визначає силу конкуренції в конкретній галузі та її вплив на прибутковість підприємства.
3. PESTEL-аналіз (аналіз політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та юридичних факторів): Цей аналіз допомагає визначити зовнішні фактори, які можуть вплинути на діяльність підприємства.
4. Аналіз балансу ризиків та доходів: Цей аналіз оцінює потенційні ризики та можливості для підприємства та допомагає визначити оптимальний баланс між ними.
5. Фінансовий аналіз: Цей аналіз оцінює фінансове становище підприємства, включаючи прибутковість, ліквідність та фінансову стійкість.
6. Стратегічне планування: Цей процес визначає стратегічні цілі та шляхи досягнення їх через розвиток підприємства в майбутньому.

Цифрові технології в управлінні розвитком підприємства відіграють ключову роль у сучасному бізнес-середовищі. Вони надають підприємствам можливість швидко реагувати на зміни, оптимізувати процеси та забезпечувати конкурентоспроможність. Деякі з найбільш важливих цифрових технологій в управлінні розвитком підприємства включають:

1. Аналітика даних та штучний інтелект (AI): Ці технології дозволяють підприємствам аналізувати великі обсяги даних, виявляти взаємозв'язки та патерни, прогнозувати тенденції та приймати обґрунтовані стратегічні рішення.
2. Хмарні технології: Використання хмарних рішень дозволяє підприємствам зберігати та обробляти великі обсяги даних, отримувати доступ до програм та інфраструктури з будь-якої точки світу та забезпечує більшу гнучкість та масштабованість.
3. Цифрові платформи та екосистеми: Створення цифрових платформ та екосистем дозволяє підприємствам співпрацювати з партнерами, постачальниками та клієнтами, обмінюватися даними та ресурсами, що сприяє інноваціям та розвитку.
4. Автоматизація та роботизація процесів: Використання роботів-процесів та автоматизованих систем допомагає підприємствам знижувати витрати, підвищувати продуктивність та ефективність процесів управління.

Ці цифрові технології дозволяють підприємствам бути більш гнучкими, інноваційними та конкурентоспроможними в сучасному глобальному ринковому середовищі.

Інноваційні підходи до управління розвитком підприємства є важливим елементом успішного бізнесу в сучасному світі. Вони допомагають підприємствам адаптуватися до постійних змін у бізнес-середовищі та створювати конкурентні переваги. Інновації управління розвитком підприємства включають в себе розробку та впровадження новаторських стратегій, продуктів та процесів, спрямованих на покращення ефективності та досягнення стратегічних цілей організації. Ці підходи дозволяють підприємствам стати більш конкурентоспроможними, адаптивними та успішними в умовах постійних змін на ринку.[30]

Інноваційні підходи до управління розвитком підприємства можуть бути дуже різноманітними та цікавими. Один із них – це дизайн-мислення. Він дозволяє розглядати проблеми бізнесу з погляду потреб клієнтів та шукати

креативні шляхи їх вирішення. Інший підхід – створення нових продуктів та послуг, які відповідають потребам ринку та створюють конкурентні переваги для підприємства. Також можна використовувати агільний підхід управління проектами, щоб швидко реагувати на зміни та ефективно працювати над новими ідеями. А ще є можливість співпрацювати з іншими компаніями та стартапами для створення інноваційних екосистем. Вибір конкретного підходу залежить від потреб підприємства та його стратегії розвитку.

У сучасному світі бізнесу одним із ключових аспектів успішності підприємства є його здатність ефективно управляти розвитком. Запровадження ефективних методів управління розвитком стає необхідністю в умовах постійної зміни технологій, ринкових умов та споживацьких попитів. Цей дослідницький проект спрямований на аналіз та дослідження сучасних методів управління розвитком підприємства з метою визначення їхнього впливу на успішність та конкурентоспроможність організацій.[31]

Підприємство Ломбард «Роял Голд» провів огляд основних фінансових показників за останні п'ять років. За цей період вдалося зафіксувати стабільний зростання обороту та прибутку, що свідчить про ефективність його діяльності. Однак, було виявлено деякі проблемні аспекти, такі як зниження ринкової частки в контексті зростаючої конкуренції.

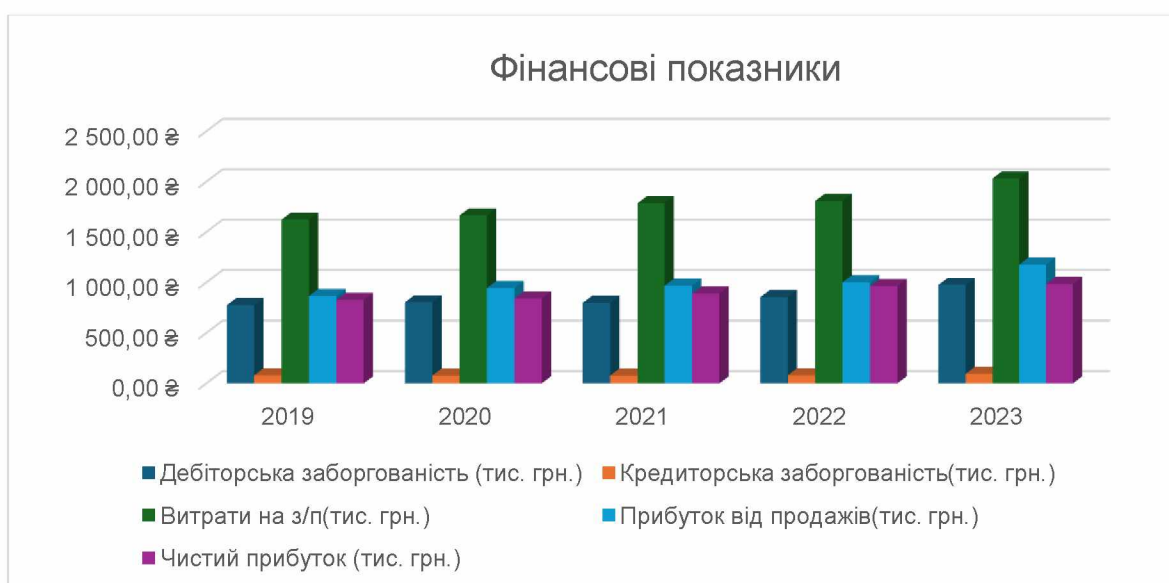


Рис. 3.1. Фінансові показники

Враховуючи аналіз, підприємство вирішило обрати стратегію розширення ринків. Ця стратегія передбачає розширення діяльності ломбарду на нові ринки та залучення нових клієнтів.

Для втілення стратегії розвитку підприємство впровадило ряд заходів, таких як розширення мережі відділень, вдосконалення послуг та збільшення рекламного бюджету для привертання уваги нових клієнтів.

ПТ «Ломбард Роял Голд» активно використовує різноманітні канали для проведення рекламної діяльності з метою привернення нових клієнтів та підвищення відомості про свої послуги. Ломбард проводить рекламні кампанії у місцевих газетах, радіо та соціальних мережах, що сприяє привертанню уваги нових клієнтів. Реклама в локальних ЗМІ не новий спосіб просування послуг для ломбардів, але реклама в таких соц. мережах як Instagram та Facebook, дещо нове для такого виду діяльності. Проте рекламу в конкретних інтернет ресурсах легше спрямувати на потенційного клієнта. Можна налаштувати рекламу яку будуть бачити конкретні категорії людей. Наприклад, для продажу предметів будівельної та ремонтної електротехніки достатньо обрати чоловічу стать, вік від 35 років, обрати тему реклами, і коли потенційні клієнти будуть переглядати відео про будівництво чи ремонт то також побачать рекламу інструментів від Ломбарду «Роял Голд». Також можна вибрати рекламу за конкретними геолокаціями чи регіонами, обрати кількість потенційного охоплення і т. д.

Додатково, ПТ «Ломбард Роял Голд» використовує пряму рекламу, таку як розсилання листівок поштою та електронних листів існуючим клієнтам, розміщення рекламних банерів та оголошень у місцях, де знаходиться їхня мережа ломбардів. Нижче наведена діаграма з відсотковим відношенням витрачених коштів на різні види реклами за 2023 рік.

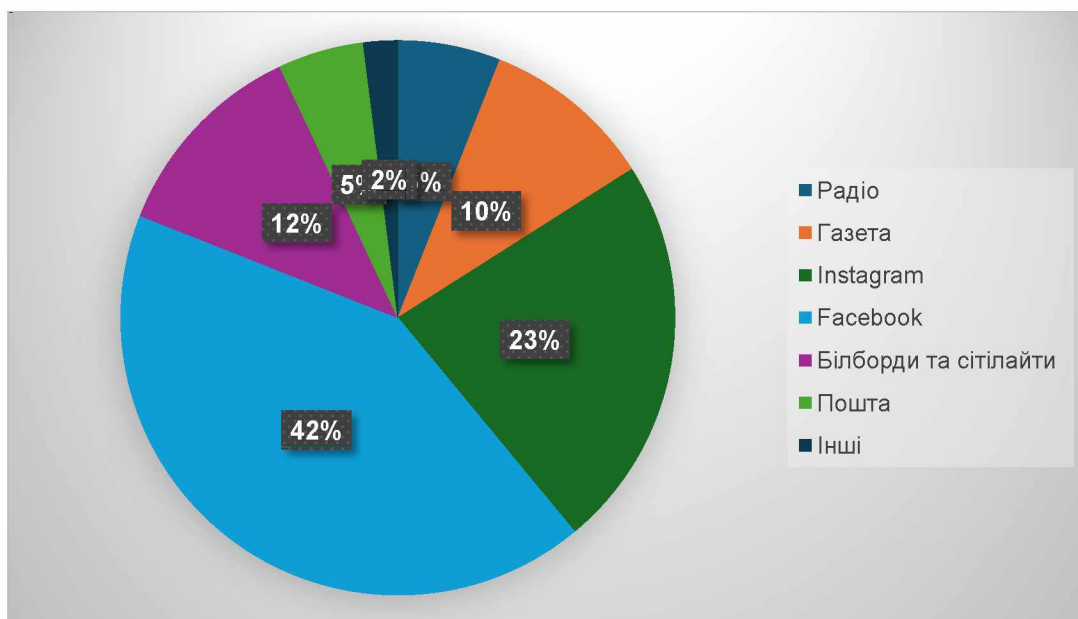


Рис.3.2. Відсоткове відношення витрат на рекламу

Враховуючи результати аналізу та реалізації стратегії, можна зробити висновок про успішність розвитку Ломбарду «Роял Голд». Проте, для подальшого збільшення конкурентоспроможності рекомендується продовжувати розширювати ринки та вдосконалювати асортимент послуг.

3.2 Технології та інформаційні системи стратегічного управління

В сучасному світі, де бізнес-середовище постійно змінюється та стає все більш конкурентним, важливість стратегічного управління набуває все більшого значення. Впровадження технологій та інформаційних систем в процес стратегічного управління відіграє ключову роль у досягненні конкурентних переваг та забезпеченні стійкості організацій у глобальному ринковому середовищі. Цей курсовий проект присвячений дослідженню ролі технологій та інформаційних систем у стратегічному управлінні. В рамках роботи буде проаналізовано вплив сучасних технологій, оглянуті основні концепції та інструменти інформаційного забезпечення стратегічного управління, а також визначено перспективи та виклики, що постають перед підприємствами у цій області. Результати дослідження сприятимуть розумінню та вдосконаленню процесів стратегічного управління у сучасних умовах.

Застосування технологій у стратегічному управлінні відкриває безліч можливостей для організацій у всіх галузях. Впровадження інформаційних систем допомагає збирати, аналізувати та використовувати дані для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Водночас, відкриваються нові виклики, такі як забезпечення кібербезпеки, ефективне управління великими обсягами даних та швидке реагування на зміни технологічного середовища. Ця робота спрямована на вивчення цих аспектів та виявлення можливостей оптимізації стратегічного управління завдяки використанню сучасних технологій та інформаційних систем.

Роль технологій у стратегічному управлінні дуже важлива для сучасних компаній. Технології допомагають збирати та розуміти великі обсяги інформації, що дозволяє компаніям краще аналізувати ринки та приймати обґрунтовані рішення. Вони також полегшують співпрацю між різними відділами компанії, що сприяє швидкому обміну інформацією та покращує комунікацію. Крім того, впровадження передових технологій дозволяє компаніям створювати нові продукти, послуги та бізнес-моделі, що допомагає їм виокремитися на ринку та забезпечити конкурентну перевагу. Загалом, використання технологій у стратегічному управлінні є ключовим чинником для досягнення успіху та стійкого розвитку компаній у сучасному світі.[5]

Технології також допомагають компаніям адаптуватися до змін у бізнес-середовищі, таких як зміни у попиті споживачів, технологічні інновації та регулювання. Вони надають компаніям можливість швидко реагувати на зміни і підлаштовувати свої стратегії відповідно до нових умов. Таким чином, технології стають ключовим інструментом для забезпечення гнучкості та реагування на змінні умови на ринку. В цілому, використання технологій у стратегічному управлінні не лише полегшує роботу компаній, але й допомагає їм досягати нових висот та впевнено керувати своїм розвитком у сучасному бізнес-світі.

Технології також сприяють підвищенню ефективності виробництва та оптимізації управлінських процесів. Наприклад, впровадження систем управління виробництвом дозволяє підприємствам краще контролювати виробничі процеси, використовувати ресурси більш ефективно та підвищувати якість продукції.

Таким чином, технології стають не лише інструментом для оптимізації бізнес-процесів, але й ключовим чинником для підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємств у сучасному світі.[32]

Значення технологій для стратегічного управління полягає у їхній здатності впливати на кожен аспект управління організацією. Технології допомагають збирати та аналізувати великі обсяги даних, що дозволяє менеджменту приймати обґрунтовані рішення на основі об'єктивних даних та трендів ринку. Вони полегшують співпрацю та комунікацію в організації, що сприяє швидкому обміну інформацією та покращує координацію робіт між відділами. Технології допомагають оптимізувати бізнес-процеси, автоматизувати рутинні завдання та підвищувати ефективність виробництва. Важливою є також їхня роль у створенні інноваційних продуктів та послуг, що дозволяє компаніям залишатися конкурентоспроможними та адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. В цілому, використання технологій у стратегічному управлінні дозволяє компаніям досягати своїх стратегічних цілей, забезпечуючи стійкий розвиток та успіх у конкурентному середовищі.

Технології також допомагають компаніям адаптуватися до швидко змінюючогося бізнес-середовища. Вони дозволяють швидко реагувати на зміни в економічних, технологічних та соціальних умовах, а також адаптувати стратегії управління відповідно до нових викликів та можливостей. Технології є ключовим інструментом для інновацій та створення конкурентної переваги, дозволяючи компаніям займати лідерські позиції на ринку та відповідати потребам споживачів. В цілому, значення технологій для стратегічного управління полягає в їхньому впливі на всі аспекти діяльності компанії, починаючи від збору та аналізу даних і закінчуючи реалізацією інноваційних ідей та досягненням стратегічних цілей.

Вплив сучасних технологій на стратегічне управління дуже великий. Технології аналізу даних, такі як штучний інтелект та машинне навчання, дозволяють компаніям збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги інформації, що допомагає управлінцям у прийнятті обґрунтованих стратегічних

рішень. Використання передових технологій також дозволяє компаніям створювати нові продукти, послуги та бізнес-моделі, що робить їх конкурентоздатними на ринку. Технології автоматизації та оптимізації процесів допомагають підприємствам підвищувати ефективність своєї діяльності, зменшуючи витрати часу та ресурсів на виконання рутинних завдань. Крім того, сучасні технології дозволяють компаніям швидко реагувати на зміни в бізнес-середовищі та адаптувати свої стратегії відповідно до нових умов. Усе це разом надає підприємствам нові можливості для розвитку, інновацій та успіху на ринку, що робить технології ключовим фактором у стратегічному управлінні.

Запровадження сучасних технологій у стратегічне управління також сприяє підвищенню швидкості прийняття рішень та покращує якість стратегічного планування. Технології аналізу даних дозволяють швидко виявляти нові можливості та виклики, що дозволяє компаніям бути більш реактивними на зміни в середовищі. Крім того, вони допомагають виявляти тренди та прогнозувати майбутні події, що є важливим для розробки довгострокових стратегій. Таким чином, використання сучасних технологій у стратегічному управлінні є необхідним для досягнення конкурентної переваги та забезпечення успіху компанії в швидкозмінному світі бізнесу.

Інформаційні системи стратегічного управління є комплексними засобами, що забезпечують збір, обробку, аналіз та передачу інформації, необхідної для прийняття стратегічних рішень на різних рівнях управління організацією. Вони здатні збирати різноманітну інформацію про ринок, конкурентів, внутрішнє середовище компанії та інше, а також забезпечують її аналіз та обробку. Завдяки цьому управлінцям стає легше приймати обґрунтовані рішення, враховуючи ключові тренди та проблеми. Крім того, інформаційні системи підтримують комунікацію та співпрацю між різними підрозділами та рівнями управління, сприяючи узгодженості дій та досягненню загальних стратегічних цілей. У цілому, вони є важливим інструментом для ефективного керівництва організацією та досягнення стратегічних успіхів.

Запровадження інформаційних систем стратегічного управління дозволяє компаніям збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги даних в реальному часі. Це надає можливість оперативно реагувати на зміни в бізнес-середовищі та адаптувати стратегії відповідно до нових умов. Крім того, такі системи допомагають управлінцям ефективно використовувати аналітичні засоби для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень, що сприяє досягненню конкурентної переваги та успіху на ринку. Усе це робить інформаційні системи стратегічного управління не лише потужним інструментом для управління організацією, але й ключовим чинником для забезпечення її стійкого розвитку та впевненого виходу на нові ринки та території.

Застосування інформаційних систем стратегічного управління також сприяє підвищенню ефективності внутрішніх процесів організації, оптимізації використання ресурсів та зниженню витрат. Вони дозволяють автоматизувати багато рутинних операцій, що звільняє час для управлінців та сприяє їхній концентрації на стратегічних завданнях. Крім того, інформаційні системи дозволяють виявляти та вирішувати проблеми швидше, що робить організацію більш реактивною та гнучкою. Однак важливо пам'ятати, що успішне впровадження інформаційних систем вимагає не лише технічних знань, але й змін в організаційній культурі та підготовки персоналу. Тільки з урахуванням цих аспектів інформаційні системи можуть стати дієвим інструментом для досягнення стратегічних цілей організації.

Інформаційні системи в стратегічному управлінні можуть бути поділені на декілька типів, кожен з яких має свої унікальні характеристики та застосування. Один з типів - це системи збору та аналізу даних, які дозволяють збирати та обробляти інформацію про ринок, конкурентів, та внутрішнє середовище організації. Ця інформація є основою для прийняття стратегічних рішень. Іншим типом є системи підтримки прийняття рішень, які надають управлінцям інструменти та аналітику для ефективного прийняття стратегічних рішень. Крім того, існують системи комунікації та співпраці, які допомагають управлінцям спілкуватися та співпрацювати з колегами для досягнення стратегічних цілей.

Важливим є також використання систем автоматизації бізнес-процесів, які допомагають оптимізувати та автоматизувати стратегічні процеси в організації. В цілому, різноманітні типи інформаційних систем відіграють ключову роль у підтримці стратегічного управління, забезпечуючи необхідну інформацію, аналітику та інструменти для досягнення стратегічних цілей організації.

Застосування різноманітних типів інформаційних систем у стратегічному управлінні дозволяє компаніям збирати, аналізувати та використовувати різнобічну інформацію для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Наприклад, системи збору та аналізу даних дозволяють компаніям отримувати об'єктивну інформацію про ринок, конкурентів та внутрішнє середовище, що є ключовим для розробки стратегії. Системи підтримки прийняття рішень надають управлінцям інструменти та аналітичні засоби для оцінки альтернативних варіантів та вибору найбільш ефективного шляху дії. Крім того, системи комунікації та співпраці допомагають управлінцям обмінюватися інформацією та співпрацювати зі співробітниками для вирішення стратегічних завдань. Використання різноманітних типів інформаційних систем створює комплексний підхід до стратегічного управління, що допомагає компаніям досягати успіху та стійкої конкурентоспроможності.

Інформаційні системи в стратегічному управлінні є не лише інструментами для збору та обробки даних, але й ключовими компонентами для формулювання та впровадження стратегії. Вони допомагають управлінцям зрозуміти зовнішнє середовище, внутрішні ресурси та можливості компанії, що є важливим для розробки стратегічного плану. Більше того, інформаційні системи дозволяють вести моніторинг виконання стратегії та адаптувати її до змін в середовищі. Вони створюють механізми для постійного оновлення та вдосконалення стратегії, що є критичним у сучасному динамічному бізнес-середовищі. Використання різних типів інформаційних систем в стратегічному управлінні є необхідним для ефективного керівництва організацією та досягнення стратегічних цілей.

Інструменти та програмне забезпечення для стратегічного управління включають в себе широкий спектр програм та платформ, спрямованих на збір,

аналіз та використання даних для прийняття стратегічних рішень. Одним з основних компонентів є бізнес-аналітика, яка використовується для виявлення тенденцій, закономірностей та можливостей на основі даних про ринок, конкурентів та внутрішнє середовище компанії. Це включає в себе інструменти для візуалізації даних, статистичний аналіз, прогнозування та моделювання сценаріїв.

Крім того, для забезпечення ефективного стратегічного управління використовуються системи звітності, які дозволяють створювати та аналізувати різноманітні звіти та документацію про діяльність компанії. Це можуть бути системи управління виконавчою звітністю, бюджетування та планування, які допомагають управлінцям відслідковувати виконання стратегічних цілей та приймати вчасні корективні заходи.

Серед інших інструментів та програмного забезпечення для стратегічного управління можна відзначити системи управління проектами, системи управління портфелями проектів, системи контролю за ризиками, а також системи управління ефективністю та винагородами. Вони допомагають організаціям впроваджувати та виконувати стратегії, виявляти та управляти ризиками, а також оцінювати результативність та винагороджувати працівників за досягнення стратегічних цілей.

Важливо відзначити, що вибір конкретних інструментів та програмного забезпечення для стратегічного управління залежить від потреб та характеристик конкретної організації. Деякі компанії можуть використовувати інтегровані платформи, які об'єднують різні функціональність інструментів у єдине рішення, тоді як інші можуть віддавати перевагу використанню окремих спеціалізованих систем для кожного аспекту стратегічного управління.

Зрозуміння важливості бізнес-аналітики та звітності в контексті стратегічного управління дозволяє компаніям знаходити нові можливості, оптимізувати процеси та приймати обґрунтовані стратегічні рішення. Використання сучасних інформаційних технологій та програмного забезпечення

допомагає підвищити ефективність стратегічного управління і забезпечити конкурентну перевагу на ринку.

Ефективне використання інструментів та програмного забезпечення для стратегічного управління може сприяти покращенню комунікації та співпраці в організації. Інформаційні системи можуть створювати спільні платформи для обміну даними та інформацією між відділами та керівниками на всіх рівнях управління. Це сприяє збільшенню прозорості, зниженню дублювання робіт та покращенню співробітництва між різними підрозділами. В результаті, організація стає більш адаптивною та здатною швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Системи прогнозування та моделювання є важливим інструментом для аналізу та прогнозування подій, які можуть виникнути в майбутньому в контексті стратегічного управління. Вони базуються на використанні математичних моделей, статистичних методів та аналітичних технік для розуміння та передбачення різних сценаріїв розвитку подій.

Основна мета систем прогнозування та моделювання - допомогти управлінцям приймати обґрунтовані рішення на основі аналізу можливих варіантів розвитку ситуації. Ці системи можуть бути використані для прогнозування продажів, ринкових тенденцій, вартості сировини, а також для моделювання впливу різних стратегій на результати діяльності організації.

Важливою частиною систем прогнозування та моделювання є збір та аналіз великої кількості даних, які використовуються для побудови моделей та прогнозів. Для цього можуть застосовуватися різноманітні методи та техніки, такі як аналіз часових рядів, регресійний аналіз, машинне навчання та інші.

Системи прогнозування та моделювання допомагають організаціям аналізувати поточну ситуацію та прогнозувати майбутні події з метою прийняття стратегічних рішень. Вони стають важливим інструментом для стратегічного управління, сприяючи досягненню успіху та конкурентноспроможності на ринку.

Системи прогнозування та моделювання дозволяють оцінити ризики та можливості, пов'язані з різними стратегічними сценаріями. Це дозволяє

управлінцям визначити оптимальний шлях дії та розробити план дій для мінімізації ризиків і максимізації можливостей.

Також важливою перевагою систем прогнозування та моделювання є їхні можливості вдосконалення та оновлення. Зміни в бізнес-середовищі, технологічні інновації та інші фактори можуть вплинути на точність та актуальність моделей. Тому системи прогнозування та моделювання повинні бути гнучкими і адаптивними до нових умов.

Також, системи прогнозування та моделювання є потужним інструментом для управління ризиками, прийняття стратегічних рішень та досягнення успіху в сучасному бізнес-середовищі. Їхнє використання допомагає організаціям бути гнучкими, конкурентоспроможними та успішними на ринку.

Застосування систем прогнозування та моделювання також може сприяти підвищенню ефективності стратегічного управління шляхом вдосконалення процесів планування та прийняття рішень. Вони дозволяють управлінцям робити більш обґрунтовані та об'єктивні рішення на основі аналізу даних та моделювання різних сценаріїв. [25]

Вплив штучного інтелекту (ШІ) на стратегічне управління в сучасних організаціях є надзвичайно важливим та перспективним напрямком. ШІ може значно полегшити процеси стратегічного аналізу та прийняття рішень, роблячи їх більш швидкими, ефективними та точними.

Одним з основних способів використання ШІ в стратегічному управлінні є автоматизація аналізу великих обсягів даних. ШІ може швидко обробляти та аналізувати великі обсяги даних з різних джерел, включаючи зовнішні та внутрішні, і витягати з них цінну інформацію для стратегічних потреб. Наприклад, аналіз даних про ринок, конкурентів та клієнтів може допомогти визначити переваги та недоліки певних стратегій та спрогнозувати тенденції розвитку ринку.

Крім автоматизації аналізу даних, ШІ може також допомогти у автоматизації процесу прийняття стратегічних рішень. Наприклад, системи штучного інтелекту можуть бути використані для розробки алгоритмів прийняття рішень, які

аналізують інформацію та рекомендують оптимальні стратегії для досягнення поставлених цілей.

Вплив штучного інтелекту на стратегічне управління може бути величезним, сприяючи покращенню процесів аналізу даних, прогнозування майбутніх подій та прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Однак важливо зазначити, що успішна імплементація ШІ вимагає належної підготовки персоналу, використання відповідних технологій та врахування етичних аспектів використання штучного інтелекту.

Важливо зазначити, що впровадження систем штучного інтелекту в стратегічне управління може також покращити процеси моніторингу та контролю за виконанням стратегічних планів. За допомогою алгоритмів машинного навчання та аналітики даних можна автоматизувати процеси відслідковування ключових показників ефективності та виявлення відхилень від стратегічних цілей. Це дозволяє управлінцям оперативно реагувати на зміни у ситуації та коригувати стратегію відповідно до нових умов.

Застосування штучного інтелекту також може допомогти в розробці персоналізованих стратегій та адаптації до індивідуальних потреб клієнтів. Аналіз даних про поведінку та вподобання клієнтів дозволяє створювати спеціалізовані пропозиції та послуги, що задовольняють їхні потреби найефективніше. Це допомагає підвищити рівень задоволеності клієнтів та збільшити їхню лояльність до бренду.

Важливо також зазначити, що впровадження штучного інтелекту може вимагати значних інвестицій у технології, навчання персоналу та зміни в організаційній культурі. Крім того, існують етичні та правові питання, пов'язані з використанням штучного інтелекту в стратегічному управлінні, такі як захист персональних даних та відповідальність за прийняття автоматизованих рішень.

У підсумку, впровадження штучного інтелекту в стратегічне управління може значно покращити ефективність та результативність організації, проте вимагає комплексного підходу та уважного розгляду всіх аспектів цього процесу.

Наприклад, штучний інтелект можна використати в ломбарді в багатьох аспектах. Аналізувати бази даних та мережу інтернет і значно пришвидшувати роботу експертів. Також він зможе оцінювати ефективність кожного з працівників за для оптимізації їхньої роботи та для більш об'єктивного нарахування бонусів та комісійних.

Слід звернути увагу на потенційні виклики та обмеження, пов'язані з впровадженням штучного інтелекту в стратегічне управління. Один з таких викликів - це необхідність забезпечення якості та достовірності даних, які використовуються для навчання алгоритмів інтелектуальних систем. Недостовірні або неповні дані можуть призвести до неточностей в аналізі та прийнятті неправильних стратегічних рішень.

Важливо зазначити, що штучний інтелект може не замінити повністю людський експертний досвід та інтуїцію. Велика частина стратегічного управління полягає в прийнятті рішень на основі нестандартних та неоднозначних ситуацій, які можуть вимагати креативного підходу та людського розуміння.

Впровадження штучного інтелекту в стратегічне управління має значний потенціал для покращення ефективності та результативності бізнесу, але вимагає уважного розгляду всіх аспектів його використання, включаючи якість даних, етичність використання та співпрацю між людьми та машинами.

Роль машинного навчання та аналізу даних у стратегічному управлінні є важливою та перспективною, оскільки вони надають можливість отримувати цінну інформацію з великих обсягів даних і використовувати її для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень.

По-перше, машинне навчання дозволяє аналізувати великі обсяги даних та виявляти в них складні зв'язки та закономірності, які можуть залишитися непоміченими для людського аналітика. Наприклад, алгоритми машинного навчання можуть виявляти неочевидні тенденції на ринку, попереджати про можливі ризики або виявляти нові можливості для розвитку бізнесу.

По-друге, аналіз даних дозволяє оцінювати ефективність різних стратегій та ідентифікувати найбільш успішні шляхи досягнення поставлених цілей. За

допомогою аналітичних інструментів можна проводити А/В-тести, оцінювати вплив різних факторів на результативність бізнесу та прогнозувати наслідки прийнятих рішень.

Крім того, машинне навчання та аналіз даних можуть бути використані для розробки персоналізованих стратегій, які враховують індивідуальні потреби та вподобання клієнтів. Це дозволяє підвищити ефективність маркетингових кампаній, збільшити лояльність клієнтів та покращити загальну взаємодію з ними.

Машину навчання та аналіз даних відіграють важливу роль у стратегічному управлінні, допомагаючи організаціям виявляти та використовувати нові можливості для розвитку, а також удосконалювати процеси прийняття рішень та досягати поставлених цілей.

Машинне навчання та аналіз даних можуть допомагати виявляти та прогнозувати тренди в індустрії, а також реагувати на зміни у конкурентному середовищі. За допомогою алгоритмів машинного навчання можна аналізувати дані про ринкові тенденції, споживчі уподобання та поведінку конкурентів, що дозволяє підприємствам реагувати швидко на зміни у середовищі та адаптувати свою стратегію для збереження конкурентної переваги.

За допомогою аналізу даних можна виявляти ключові ризики та виклики, які можуть вплинути на стратегію підприємства, та розробляти стратегії їх мінімізації або управління ними. Наприклад, аналіз даних може допомогти ідентифікувати можливі фінансові або репутаційні ризики та розробити стратегії їх запобігання або мінімізації.

Аналіз використання інформаційних систем у практиці є важливим етапом для підприємства з метою оцінки та покращення ефективності їх функціонування. Проведення цього аналізу дозволяє виявити, наскільки добре інформаційні системи відповідають потребам та стратегічним цілям підприємства. Крім того, цей процес допомагає виявити проблемні аспекти в роботі систем, такі як можливі недоліки, перешкоди для ефективності та можливість покращення. На основі отриманих результатів можна розробити стратегії вдосконалення інформаційних систем, а також прийняти обґрунтовані рішення щодо їх подальшого

використання та розвитку. Усе це сприяє покращенню управління підприємством, оптимізації бізнес-процесів та досягненню стратегічних цілей.

ПТ «Ломбард Роял Голд» використовує спеціалізоване програмне забезпечення для збереження інформації про заставні предмети, їх оцінку та історію обслуговування клієнтів.

Підприємство використовує CRM-систему керування відносинами з клієнтами для обробки заявок, взаємодії з клієнтами та аналізу їх потреб. Використовується програмне забезпечення для фінансового обліку операцій, включаючи видачу кредитів, розрахунки з клієнтами та звітність перед регуляторами.

Проведений аналіз швидкості та точності обробки операцій показав позитивний вплив використання інформаційних систем на продуктивність роботи. Виявлено можливість покращення ефективності систем шляхом оновлення програмного забезпечення та навчання персоналу. Встановлено, що впровадження інформаційних систем значно полегшило ведення бізнесу та забезпечило більшу надійність даних. Інформаційні системи відіграють ключову роль у підтримці стратегічних цілей підприємства, забезпечуючи надійну базу для прийняття рішень на різних рівнях управління. Застосування аналітичних засобів допомагає вирішувати стратегічні завдання, такі як прогнозування попиту та управління ризиками.

За умов постійно зростаючої конкуренції на ринку фінансових послуг, підприємство стикається з необхідністю постійного вдосконалення своєї стратегії та процесів управління. Фінансова сфера підлягає великим ризикам, пов'язаним зі змінами у законодавстві, економічними коливаннями та змінами у смаках та уподобаннях клієнтів. Обробка та аналіз великого обсягу даних, які збираються з різних джерел, може бути складною та часом затратною задачею. [15]

Використання штучного інтелекту, аналізу даних та машинного навчання може допомогти підприємству вдосконалити стратегічне управління шляхом забезпечення точності та швидкості прийняття рішень. Використання технологій для персоналізації послуг та покращення спілкування з клієнтами може сприяти збільшенню їх задоволеності та лояльності. Впровадження інформаційних систем

та автоматизація рутинних процесів дозволить звільнити ресурси для більш стратегічних завдань та ініціатив. Використання бізнес-аналітики та прогнозування на основі даних дозволить підприємству більш ефективно реагувати на зміни на ринку та оптимізувати стратегічні процеси. Використання соціальних мереж, месенджерів та інших цифрових каналів зв'язку може допомогти підприємству залучити нових клієнтів та підтримувати зв'язок зі старими.

Загалом, використання технологій у стратегічному управлінні підприємства "Ломбард Роял Голд" має великий потенціал для досягнення успіху та збільшення конкурентоспроможності. Однак важливо враховувати виклики та постійно працювати над удосконаленням систем та процесів з метою досягнення стратегічних цілей підприємства.

3.3 Застосування ключових показників ефективності як удосконалення механізму управління розвитком підприємства

Застосування ключових показників ефективності в управлінні розвитком підприємства є стратегічно важливим аспектом для досягнення успіху та стабільності. Ключові показники ефективності допомагають підприємствам виміряти й оцінювати їхню продуктивність та результативність на основі конкретних показників. Це може включати фінансові показники, такі як прибуток, оборотність активів, або нематеріальні показники, такі як задоволеність клієнтів та якість продукції.

Використання ключових показників ефективності дозволяє керівництву підприємства зосередитися на стратегічних цілях, ідентифікувати слабкі місця та здійснювати належні корективи. Це також допомагає в управлінні ресурсами та прийнятті рішень, орієнтованих на досягнення найкращих результатів. Крім того, впровадження системи ключових показників ефективності сприяє покращенню комунікації в середині підприємства та створює засади для постійного вдосконалення та інноваційного розвитку.

Впровадження системи ключових показників ефективності також сприяє підвищенню рівня внутрішньої та зовнішньої відкритості підприємства. Відкритість є ключовим аспектом успішного управління, оскільки вона стимулює обмін інформацією та ідеями як всередині організації, так і з її зовнішніми стейкхолдерами.

Крім того, система ключових показників ефективності дозволяє підприємствам виявляти та аналізувати тенденції у своїй діяльності, що допомагає у плануванні майбутніх кроків та реагуванні на зміни на ринку. Наприклад, якщо аналіз ключових показників ефективності вказує на зниження рівня задоволеності клієнтів, це може вказувати на потребу вдосконалення сервісу або продукту.

Застосування системи ключових показників ефективності не лише допомагає в управлінні розвитком підприємства, але й створює основу для стабільного росту, інновацій та конкурентоспроможності на ринку.

Крім цього, важливо зазначити, що впровадження системи ключових показників ефективності може сприяти виявленню потенційних ризиків та управлінню ними. Аналіз ключових показників ефективності дозволяє вчасно виявляти проблемні аспекти діяльності підприємства, що допомагає уникнути серйозних негативних наслідків та зберегти репутацію підприємства.

Також важливо підкреслити, що впровадження системи ключових показників ефективності є постійним процесом, який потребує систематичного оновлення та адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Тільки завдяки постійному моніторингу та оцінці результатів можна забезпечити ефективне управління розвитком підприємства та досягти поставлених цілей.

Ключові показники ефективності відіграють незамінну роль у керуванні розвитком підприємства. Вони дозволяють зорієнтуватися на досягнення стратегічних цілей, оцінити ефективність використання ресурсів та виявити потенційні проблеми. Шляхом вимірювання продуктивності, оцінки прогресу, прийняття обґрунтованих рішень та стимулювання покращень, ключові

показники ефективності надають керівництву об'єктивну основу для вдосконалення стратегії та процесів управління. Вони допомагають вчасно реагувати на зміни в середовищі та забезпечують сталість та конкурентоспроможність підприємства на ринку. Таким чином, ключові показники ефективності є важливим інструментом управління, який сприяє успішному розвитку та досягненню стратегічних цілей підприємства.

Застосування ключових показників ефективності в управлінні розвитком підприємства необхідне для забезпечення успішного та стійкого зростання бізнесу. Ці показники дозволяють не лише виміряти результативність діяльності підприємства, а й ідентифікувати потенційні проблеми та можливості для покращення. Вони створюють об'єктивну основу для прийняття стратегічних рішень та розробки ефективних стратегій розвитку. Крім того, ключові показники ефективності сприяють постійному моніторингу та аналізу результатів, що дозволяє підприємству адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Такий підхід до управління допомагає підприємствам досягати своїх цілей, забезпечуючи стабільний та ефективний розвиток в умовах постійної зміни.

Використання ключових показників ефективності в контексті підприємництва, зокрема у ломбарда «Роял Голд», має низку важливих переваг. По-перше, це дозволяє забезпечити об'єктивну оцінку фінансової та операційної продуктивності підприємства. За допомогою ключових показників можна визначити рівень прибутковості, ефективність використання ресурсів та якість обслуговування клієнтів.

По-друге, застосування ключових показників ефективності допомагає управлінцям виявити потенційні проблеми та можливості для покращення. Шляхом аналізу цих показників можна ідентифікувати слабкі місця в операційних процесах та управлінських рішеннях, що дозволяє приймати своєчасні заходи для їх вирішення. Крім того, використання ключових показників ефективності допомагає підприємству зменшити ризики та приймати обґрунтовані рішення. Аналіз різноманітних аспектів діяльності, таких як фінансові показники,

клієнтське задоволення та управління ризиками, допомагає забезпечити стійкий розвиток підприємства в умовах невизначеності та змін на ринку. [3]

Використання ключових показників ефективності є необхідним елементом успішного управління підприємством, який дозволяє досягати стратегічних цілей, забезпечувати стійкий розвиток та збільшувати конкурентоспроможність на ринку.

Використання ключових показників ефективності у ломбарді «Роял Голд» дозволяє підприємству здійснювати систематичний моніторинг та оцінку результатів своєї діяльності. Наприклад, враховуючи такі показники, як кількість клієнтів, обсяги кредитування та відсоток повернених позик, ломбард може визначити ефективність своєї роботи та вчасно виявляти будь-які відхилення від стратегічних цілей.

При цьому, важливо зазначити, що впровадження системи ключових показників ефективності допомагає підприємству зосередитися на стратегічних пріоритетах та вирішувати найбільш важливі завдання. Наприклад, якщо аналіз показників свідчить про зниження кількості клієнтів, ломбард може зосередитися на стратегіях залучення нових клієнтів або підвищення рівня задоволеності поточних.

Таким чином, використання ключових показників ефективності в контексті підприємництва, зокрема у ломбарда «Роял Голд», є важливим інструментом для досягнення успіху та стабільного розвитку.

Крім того, впровадження системи ключових показників ефективності допомагає підприємству зберігати конкурентну перевагу на ринку. Шляхом постійного моніторингу та аналізу результатів діяльності, ломбард «Роял Голд» може швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та конкурентній обстановці. Наприклад, він може вчасно адаптувати свої цінові стратегії, вдосконалювати асортимент послуг або запускати маркетингові кампанії залежно від потреб ринку та діяльності конкурентів.

Загалом, використання ключових показників ефективності в контексті підприємництва є критично важливим для досягнення успіху та стабільного

розвитку. Вони допомагають управлінцям приймати обґрунтовані рішення, виявляти потенційні проблеми та можливості для покращення, а також зберігати конкурентну перевагу на ринку.

Аналіз сучасного стану управління розвитком підприємства є критичним етапом стратегічного управління, оскільки він дозволяє визначити поточні сильні та слабкі сторони, виявити можливості для розвитку, оцінити ефективність стратегій та прийняти обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку бізнесу.

Аналіз сучасного стану управління розвитком підприємства в ломбарді «Роял Голд» відображає важливі аспекти діяльності підприємства. Зокрема, використання сучасних технологій, таких як цифрові платформи та онлайн-системи, сприяє оптимізації управлінських та обслуговуючих процесів. Ефективний аналіз даних дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку бізнесу на основі об'єктивної інформації. Управління ризиками є ключовим аспектом управління розвитком, що передбачає постійний моніторинг економічного середовища та розробку стратегій мінімізації ризиків. Розвиток персоналу, включаючи проведення тренінгів та семінарів, допомагає забезпечити високий рівень професійної кваліфікації співробітників та їх згодовність до впровадження нових підходів та технологій. В цілому, аналіз сучасного стану управління розвитком підприємства в ломбарді «Роял Голд» вказує на необхідність постійного вдосконалення процесів та стратегій з метою забезпечення стабільного та успішного розвитку бізнесу. Застосування ключових показників ефективності є важливим етапом удосконалення механізму управління розвитком підприємства. Вони допомагають керівництву отримати об'єктивну картину фінансового стану підприємства та виявити можливості для покращень. Рентабельність активів і власного капіталу, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт ліквідності та чистий прибуток на акцію - це лише деякі з ключових показників, які можуть бути використані для оцінки ефективності діяльності підприємства.[16]

Застосування цих показників дозволяє керівництву отримати повний обсяг інформації про фінансове здоров'я підприємства та вчасно реагувати на зміни у

внутрішньому та зовнішньому середовищі. Вони допомагають ідентифікувати сильні та слабкі сторони підприємства і приймати обґрунтовані управлінські рішення для подальшого розвитку.

Таким чином, застосування ключових показників ефективності стає важливим інструментом для керівництва підприємством у процесі удосконалення його механізму управління розвитком. Техніко-економічні показники ПТ Ломбард «Роял Голд» за останні 5 років відображають стабільний розвиток підприємства. У 2022 році готова продукція в діючих цінах складала 78,41 тис. грн, що зросло до 97,81 тис. грн у 2023 році, свідчачи про збільшення обсягу готової продукції на 19,4 тис. грн або 24%. Виручка від реалізації продукції також зросла з 38,14 тис. грн у 2022 році до 49,37 тис. грн у 2023 році, що показує позитивний тренд у виручці від продажу продукції, збільшившись на 18,97 тис. грн або 49%. Фонд оплати праці збільшився з 1807,78 тис. грн у 2022 році до 2031,29 тис. грн у 2023 році, підвищившись на 223,51 тис. грн або 12%. Прибуток від реалізації продукції також зріс з 1001,00 тис. грн у 2022 році до 1176,32 тис. грн у 2023 році, що свідчить про збільшення прибутку на 360,0 тис. грн або 36%. Чистий прибуток підприємства від всіх видів діяльності зріс з 880,1 тис. грн у 2022 році до 984,06 тис. грн у 2023 році, що становить збільшення на 103,96 тис. грн або 12%. Ці дані підтверджують успішну фінансову діяльність та стабільний розвиток підприємства. Додаток Б

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Ефективне управління розвитком підприємства є ключовим фактором його успішної діяльності.
2. Використання сучасних методів управління та інформаційних систем дозволяє підвищити ефективність управлінських процесів.
3. Застосування ключових показників ефективності допомагає вчасно виявляти проблеми та приймати обґрунтовані управлінські рішення.
4. Для ПТ «Ломбард Роял Голд» важливо впроваджувати інновації та адаптуватися до змін зовнішнього середовища для забезпечення стійкого розвитку.

Рекомендації щодо подальших досліджень включають вивчення впливу зовнішніх факторів на розвиток підприємства, розробку нових моделей управління та вдосконалення існуючих методів на основі сучасних технологій.

РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ В СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Охорона праці - це система заходів, спрямованих на забезпечення безпеки та здоров'я працівників під час їхньої професійної діяльності. Ця система включає в себе розробку та впровадження правил, процедур, технологій та стандартів, спрямованих на запобігання нещасних випадків, професійних захворювань та інших ризиків, пов'язаних з виробничим процесом.

Охорона праці важлива для забезпечення безпеки та здоров'я працівників, підвищення продуктивності праці, зменшення витрат на лікування та компенсацію за наслідки нещасних випадків, а також збереження репутації підприємства.

Завдяки правильно організованій системі охорони праці працівники можуть працювати в безпечних умовах, що сприяє підвищенню їхньої ефективності та задоволеності від роботи. Крім того, охорона праці сприяє зменшенню відпусток через травми або захворювання, що дозволяє підприємствам зекономити кошти та збільшити конкурентоспроможність на ринку.[17]

Крім того, система охорони праці сприяє створенню позитивного робочого середовища, де працівники відчують себе захищеними та підтриманими, що може позитивно впливати на їхню мотивацію та робочу продуктивність. Охорона праці також допомагає підприємствам виконувати вимоги законодавства з питань безпеки та здоров'я працівників, уникати штрафів та судових справ, а також зберігати репутацію серед споживачів та інших зацікавлених сторін.[35]

Загалом, охорона праці є необхідною складовою кожного виробничого процесу та ділової стратегії будь-якої організації. Вона забезпечує безпеку та здоров'я працівників, сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємства та допомагає зберігати його репутацію та успішність у довгостроковій перспективі.[33]

Механізми управління розвитком підприємства - це комплекс методів, інструментів та стратегій, які використовуються для керування та плануванням

розвитку підприємства з метою досягнення його стратегічних цілей та забезпечення стійкого конкурентного позиціонування на ринку. Вони є необхідним елементом для успішного функціонування та зростання будь-якого підприємства з охорони праці з таких причин: механізми управління розвитком дозволяють підприємству розробляти стратегічний план, який визначає місію, цілі, стратегічні напрямки та конкретні кроки для їх досягнення. Це допомагає підприємству визначити свої пріоритети та спрямувати зусилля на найбільш важливі завдання.

Механізми управління дозволяють ефективно розподіляти ресурси, включаючи фінансові, людські, матеріальні та технічні ресурси, для досягнення стратегічних цілей підприємства в галузі охорони праці.[4]

Враховуючи небезпеки та ризики, пов'язані з охороною праці, механізми управління розвитком дозволяють підприємству ефективно ідентифікувати, оцінювати та керувати цими ризиками для мінімізації негативного впливу на здоров'я та безпеку працівників.

Механізми управління розвитком дозволяють підприємству адаптуватися до змін на ринку та реагувати на нові виклики та можливості в галузі охорони праці, що допомагає підприємству підтримувати та зміцнювати свою конкурентоспроможність.[22]

Механізми управління розвитком сприяють створенню усталених та стійких стратегій розвитку, які враховують економічні, соціальні та екологічні аспекти охорони праці, що сприяє сталому розвитку підприємства.

Ці механізми допомагають підприємствам забезпечити ефективне управління розвитком в галузі охорони праці, що в свою чергу сприяє підвищенню ефективності, стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Взаємозв'язок охорони праці та управління розвитком підприємства полягає в тісній взаємодії між зусиллями забезпечення безпеки та здоров'я працівників та стратегічними діями щодо розвитку та зростання організації. Основні аспекти взаємозв'язку включають стабільність та ефективність виробництва, залучення та утримання талановитого персоналу, інновації та технологічний прогрес, а також

підвищення репутації та відносин з громадськістю. Такий взаємозв'язок допомагає створити стійку та успішну організацію, яка працює на благо своїх працівників та сприяє загальному розвитку суспільства. Цей взаємозв'язок передбачає, що ефективна охорона праці є не лише етичним і соціальним обов'язком підприємства перед своїми працівниками, але й стратегічним фактором для досягнення успіху та стійкості на ринку. Механізми управління розвитком підприємства враховують вплив охорони праці на бізнес-процеси, а також включають стратегії підвищення ефективності, збільшення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку компанії.[18]

Прийняття рішень в галузі охорони праці повинно відбуватися в контексті стратегічних цілей та планів розвитку підприємства. Це означає, що підприємство повинно враховувати ризики та можливості, пов'язані з охороною праці, при формулюванні своїх стратегій та прийнятті стратегічних рішень. Взаємозв'язок між охороною праці та управлінням розвитком підприємства покликаний забезпечити гармонійний розвиток організації, зберігаючи при цьому здоров'я та безпеку працівників, збільшуючи їхню мотивацію та продуктивність, а також підвищуючи конкурентоспроможність та стійкість підприємства на ринку.

Ідентифікація потенційних небезпек у системі функціонування механізму управління розвитком підприємства є критичним етапом для забезпечення безпеки та здоров'я працівників. Під час цього процесу виявляються можливі загрози, що виникають у зв'язку з діяльністю підприємства, такі як небезпечні речовини, ризики травматизму, надмірне навантаження тощо.

Завдяки ідентифікації потенційних небезпек можна вчасно розробити та впровадити ефективні заходи безпеки, що сприятимуть зниженню ризиків та запобіганню можливим аварійним ситуаціям. Цей процес дозволяє підприємству адекватно реагувати на можливі загрози, забезпечуючи безпеку та комфортні умови праці для своїх працівників.

Враховуючи ідентифіковані небезпеки та їх потенційні наслідки, можна розробити стратегії управління ризиками, орієнтовані на покращення умов праці та забезпечення безпеки працівників. Такий підхід сприяє підвищенню

ефективності та стабільності підприємства, а також позитивно впливає на загальний розвиток бізнесу.

Після ідентифікації потенційних небезпек та їх аналізу, необхідно вжити конкретних заходів для зниження ризику та запобігання можливим аварійним ситуаціям. Для цього можуть бути розроблені і впроваджені такі заходи: розроблення та впровадження процедур та політики безпеки, які мінімізують ризики для працівників, забезпечення адекватної навчальної програми та практичних тренувань для працівників з питань безпеки праці та реагування на екстрені ситуації, застосування технологій та обладнання, які зменшують ризики для здоров'я та безпеки працівників, наприклад, вентиляційні системи, засоби індивідуального захисту тощо, проведення регулярних оглядів та аудитів безпеки, а також аналіз інцидентів для постійного вдосконалення системи безпеки на підприємстві, Посилення участі працівників у процесі виявлення потенційних небезпек та впровадженні заходів з їх запобігання.

Ці заходи спрямовані на забезпечення безпеки та здоров'я працівників на підприємстві та є важливою складовою системи управління розвитком організації. Вони допомагають підприємству стати більш конкурентоспроможним та стійким, зменшуючи ризики та витрати, пов'язані з потенційними аварійними ситуаціями.

Оцінка ризиків є ключовим етапом в забезпеченні безпеки та здоров'я працівників. Цей процес включає в себе аналіз потенційних небезпек та ідентифікацію ризиків, які можуть виникнути в процесі діяльності підприємства. Під час оцінки ризиків проводиться аналіз різних аспектів робочого середовища та умов праці з метою визначення потенційних загроз для здоров'я та безпеки працівників. Це включає оцінку ризику виникнення нещасних випадків, контакту з шкідливими речовинами, впливу шкідливих факторів робочого середовища та інші аспекти, що можуть призвести до травм або захворювань.[34]

Результати оцінки ризиків дозволяють розробити та впровадити ефективні заходи з управління ризиками. Це може включати розробку процедур безпеки та інструкцій щодо роботи з небезпечними речовинами, впровадження

технологічних змін для зменшення ризиків, навчання персоналу правилам безпеки та контроль за їх дотриманням.

Оцінка ризиків є важливим етапом у забезпеченні безпеки та здоров'я працівників на підприємстві та є необхідною складовою системи управління розвитком підприємства.

Враховуючи результати оцінки ризиків, підприємство може приймати рішення щодо впровадження конкретних заходів з мінімізації чи усунення виявлених небезпек. Ці заходи можуть включати модифікацію технологічного процесу, встановлення нового обладнання, впровадження нових процедур безпеки та навчання персоналу.

Підприємство також може розробляти та впроваджувати системи контролю за дотриманням правил безпеки та нормативів, а також системи реагування на аварійні ситуації. Це допомагає забезпечити постійний моніторинг умов праці та швидке реагування на можливі загрози.

Крім того, управління ризиками включає в себе постійне оновлення та вдосконалення заходів безпеки та захисту працівників від можливих небезпек. Це може бути досягнуто через систематичний аналіз виробничих процесів, розгляд результатів попередніх оцінок ризиків та адаптацію стратегій управління ризиками відповідно до змін на підприємстві.[19]

Для успішного функціонування системи управління розвитком підприємства і забезпечення ефективної охорони праці необхідно постійно вдосконалювати процес оцінки ризиків. Це означає врахування нових технологій, змін у виробничих процесах, а також врахування внутрішніх та зовнішніх факторів, що можуть впливати на умови праці.

Важливим аспектом є також залучення всіх зацікавлених сторін, включаючи керівництво, фахівців з охорони праці, представників профспілок та працівників, до процесу оцінки ризиків. Це сприяє більшому розумінню потенційних небезпек та спільним зусиллям у виявленні та усуненні ризикових ситуацій.

Крім того, важливо пам'ятати, що оцінка ризиків є динамічним процесом і повинна проводитися регулярно з метою виявлення та виправлення нових

потенційних загроз. Тільки таким чином можна забезпечити постійну безпеку та здоров'я працівників, а також ефективне функціонування підприємства в цілому.

Методи та інструменти аналізу в контексті охорони праці в системі управління розвитком підприємства включають в себе різноманітні техніки та підходи, спрямовані на оцінку та управління ризиками, пов'язаними з забезпеченням безпеки та здоров'я працівників. Ці методи та інструменти дозволяють ідентифікувати потенційні небезпеки та загрози для працівників, оцінювати ризики, розробляти та впроваджувати заходи з їх управління. Деякі з найпоширеніших методів та інструментів аналізу включають SWOT-аналіз, аналіз виробничих процесів, аудит безпеки, методологію критичних контрольних точок, а також різноманітні моделі та математичні підходи для оцінки ризиків та прийняття рішень. Використання цих методів та інструментів дозволяє підприємствам забезпечити ефективне управління ризиками та зберегти безпеку та здоров'я працівників в умовах постійних змін та розвитку підприємства.[20]

Найпопулярніші методи та інструменти аналізу:

SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей та загроз) - цей інструмент дозволяє ідентифікувати внутрішні та зовнішні фактори, які можуть впливати на безпеку та здоров'я працівників.[21]

Аналіз виробничих процесів і технологій - цей метод дозволяє оцінити потенційні ризики, пов'язані з виробничими процесами та використанням технологій, і визначити шляхи їх усунення або мінімізації.

Метод «чорних скриньок» - це вивчення нещасних випадків та інцидентів, що сталися на підприємстві, для виявлення причин та прийняття заходів для їх уникнення у майбутньому.

Аудит безпеки та оцінка ризиків - цей процес включає систематичний перегляд умов праці та ідентифікацію потенційних небезпек з метою розроблення та впровадження заходів з управління цими ризиками.

Методологія критичних контрольних точок – цей підхід широко використовується в харчовій промисловості для ідентифікації та контролю

ризиків, пов'язаних із безпекою продукції, але може бути також застосований і в інших галузях для вирішення проблем безпеки праці.

Далі вивчення і впровадження методів та інструментів аналізу дозволяє забезпечити постійний моніторинг та аналіз стану охорони праці на підприємстві. Це дозволяє вчасно виявляти потенційні проблеми та ризики, а також розробляти та впроваджувати ефективні заходи з їх управління. Такий підхід сприяє покращенню безпеки та здоров'я працівників, зменшенню інцидентів та нещасних випадків на робочому місці, а також збільшенню продуктивності та ефективності виробничого процесу. Таким чином, методи та інструменти аналізу стають важливою складовою системи управління розвитком підприємства, сприяючи забезпеченню його стійкого розвитку та конкурентоспроможності.

Профілактичні заходи є ключовим елементом забезпечення безпеки та здоров'я працівників. Вони включають в себе ряд заходів, спрямованих на попередження небезпеки та мінімізацію ризиків на робочому місці, визначення стандартів та правил безпеки, які повинні дотримуватися всіма працівниками підприємства. Ці стандарти охоплюють процедури безпечної роботи, використання захисного обладнання, процедури евакуації та інші аспекти охорони праці.

Надання працівникам регулярних навчальних програм з охорони праці, які включають в себе інструктажі з безпеки, навчання щодо користування захисним обладнанням та відповідність із стандартами безпеки.

Проведення систематичних аудитів безпеки для виявлення потенційних небезпек та виявлення недоліків у системі управління охороною праці.

Впровадження нових технологій та методів роботи, що спрощують виробничі процеси та зменшують ризик виникнення травматичних ситуацій.

Встановлення систем вентиляції, дозвіл на періодичні перерви для відпочинку під час робочого дня, контроль за рівнем шуму та інші заходи, які спрямовані на зниження впливу шкідливих факторів на здоров'я працівників.

Встановлення систем моніторингу за рівнем безпеки на робочих місцях, що дозволяє оперативно реагувати на потенційні загрози та уникати нещасних випадків.

Ці профілактичні заходи сприяють забезпеченню безпеки та здоров'я працівників на підприємстві, а також сприяють створенню ефективної та продуктивної робочої атмосфери.

Організаційні заходи в системі управління розвитком підприємства грають важливу роль у забезпеченні безпеки та охорони праці. Ці заходи спрямовані на створення відповідної організаційної структури, впровадження ефективних процедур та механізмів керування охороною праці. Деякі з основних організаційних заходів включають таке: формування спеціалізованого підрозділу або служби, яка відповідатиме за координацію та контроль за впровадженням заходів з охорони праці на підприємстві, визначення конкретних осіб або команд, які відповідатимуть за виконання та контроль за процедурами охорони праці в різних відділах та підрозділах підприємства, встановлення внутрішніх правил, інструкцій та процедур, які будуть дотримуватися всіма працівниками підприємства для забезпечення безпеки та здоров'я на робочому місці, встановлення системи регулярних перевірок та аудитів з метою виявлення потенційних ризиків та небезпек на робочому місці та вжиття відповідних заходів для їх усунення, забезпечення необхідними матеріалами, обладнанням та засобами індивідуального захисту для працівників з метою зменшення ризику виникнення травм та професійних захворювань, організація навчальних заходів, тренінгів та інформаційних кампаній з охорони праці для всіх працівників підприємства з метою підвищення їх усвідомленості та відповідальності у сфері безпеки та здоров'я на робочому місці.

Організаційні заходи спрямовані на створення безпечного та здорового робочого середовища для всіх працівників підприємства та впровадження ефективних механізмів контролю та управління охороною праці.

Технічні заходи відіграють ключову роль у забезпеченні безпеки та охорони праці. Ці заходи спрямовані на застосування технологічних рішень, обладнання та

інфраструктури для зменшення ризиків травм та професійних захворювань. Деякі з основних технічних заходів включають таке: застосування сучасного обладнання та технологій, які відповідають вимогам безпеки та забезпечують максимальний рівень захисту для працівників, впровадження автоматизованих систем управління та роботизованих робочих механізмів з метою зменшення людського втручання в небезпечні процеси, розробка та впровадження систем пожежної сигналізації, автоматичних пожежних систем гасіння, евакуаційних маршрутів та інших заходів для запобігання пожежам та зменшення їх наслідків, постачання працівників необхідними засобами індивідуального захисту (захисні каски, маски, респіратори тощо) та встановлення колективних засобів захисту (вентиляційні системи, протипилові установки тощо), впровадження інженерних рішень для зменшення шуму, викидів шкідливих речовин, встановлення ергономічних робочих місць та інші заходи для покращення комфорту та безпеки працівників, забезпечення правильного та своєчасного технічного обслуговування обладнання та механізмів з метою запобігання аваріям та збереження їх ефективності та безпеки.

Ці технічні заходи допомагають підприємствам забезпечувати безпечні та здорові умови праці для своїх працівників та зменшувати ризики виникнення травм та професійних захворювань.

Інструктаж та навчання персоналу важливі для забезпечення безпеки та охорони праці на підприємстві. Ці процеси включають вступний інструктаж для нових працівників, який ознайомлює їх з основними правилами та процедурами безпеки. Далі проводиться цільовий навчальний інструктаж, спрямований на навчання працівників конкретним навичкам та процедурам, необхідним для виконання їх робочих обов'язків. Постійне навчання та переосвіта є також важливою частиною процесу, оновлюючи знання та навички працівників з охорони праці. Також важливі тренінги з екстрених ситуацій, які готують персонал до дій у надзвичайних випадках. Для забезпечення ефективного навчання важлива система обліку та контролю за проходженням навчання, щоб всі працівники мали достатні знання та навички для забезпечення безпеки на

робочому місці. Інструктаж та навчання персоналу сприяють підвищенню свідомості та компетентності працівників у сфері охорони праці, зменшуючи ризики травм та професійних захворювань. Після проведення інструктажу та навчання персоналу, важливо систематично проводити перевірки знань та навичок, а також відслідковувати виконання правил безпеки на практиці. Для цього можуть бути встановлені системи внутрішнього контролю, аудиту та інспекцій, які дозволяють виявляти порушення та недоліки у виконанні правил охорони праці. Правильне впровадження системи контролю та відповідне реагування на виявлені проблеми дозволить підприємству забезпечити ефективний рівень безпеки та здоров'я працівників. Також важливо постійно вдосконалювати процеси навчання та інструктажу, враховуючи нові вимоги та технології, а також аналізуючи результати попередніх перевірок та інспекцій. Систематичний підхід до навчання та контролю дозволить підприємству ефективно управляти ризиками та забезпечити безпеку працівників на високому рівні.

Після впровадження системи контролю та підтримки правил безпеки, важливо проводити регулярні оцінки ефективності цих заходів. Це може включати аналіз статистики щодо травматизму та інцидентів на робочому місці, оцінку дотримання працівниками правил безпеки та ефективність запроваджених профілактичних заходів. На основі отриманих даних можуть бути внесені корективи до системи управління охороною праці з метою постійного покращення безпеки та здоров'я працівників. Крім того, важливо проводити аудит безпеки на робочих місцях, щоб виявити можливі недоліки та вжити заходів для їх виправлення. Такий підхід дозволяє забезпечити постійний контроль за безпекою працівників та вчасно реагувати на будь-які потенційні загрози та небезпеки.

Аналіз стану охорони праці в ломбарді проводиться шляхом огляду робочих місць, інвентаризації усіх можливих небезпечних факторів та визначення рівня їх впливу на здоров'я працівників. Після цього здійснюється аналіз результатів цього дослідження та визначаються пріоритетні напрями для впровадження заходів з

підвищення безпеки та здоров'я працівників. Важливо також враховувати вимоги законодавства та нормативних документів у сфері охорони праці. Після аналізу стану охорони праці розробляються конкретні рекомендації та заходи, які можуть включати в себе впровадження нових процедур та інструкцій, навчання персоналу, закупівлю необхідного обладнання та інше. Результатом проведення цього аналізу є розробка плану дій з підвищення рівня безпеки та здоров'я працівників на підприємстві. Далі після розробки плану дій з підвищення безпеки та здоров'я працівників на підприємстві, необхідно його впровадити. Це включає в себе проведення навчання персоналу з питань безпеки та здоров'я праці, впровадження нових процедур та інструкцій, закупівлю та встановлення необхідного обладнання та засобів захисту, а також вжиття інших необхідних заходів. Після впровадження плану дій важливо здійснювати постійний моніторинг та аудит системи охорони праці для визначення її ефективності та вчасного виявлення можливих проблем або недоліків. Такий підхід дозволить забезпечити безпеку та здоров'я працівників на підприємстві на високому рівні та відповідати всім вимогам законодавства. Після впровадження плану дій із підвищення безпеки та здоров'я працівників на підприємстві, слід здійснювати постійний моніторинг ефективності заходів. Це включає в себе періодичні перевірки та аудити, оцінку відповідності робочих умов нормативним вимогам, а також аналіз інцидентів та нещасних випадків на робочому місці. Підприємство повинно також забезпечувати постійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу з питань охорони праці, а також систематично оновлювати та удосконалювати процедури та політику безпеки. Важливо також забезпечувати активну участь працівників у процесі вдосконалення системи охорони праці, враховуючи їхні пропозиції та зауваження. Тільки такий підхід забезпечить стале підвищення рівня безпеки та здоров'я працівників на підприємстві.

ВИСНОВКИ

В результаті аналізу фінансових та економічних показників підприємства ПТ «Ломбард Роял Голд» можна зробити наступні висновки. Перш за все, варто відзначити стійке зростання обсягів готової продукції та виручки від реалізації продукції протягом останніх п'яти років. Це свідчить про успішну діяльність підприємства та його здатність адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Також варто відзначити стабільність чисельності працівників підприємства та зростання фонду оплати праці. Це свідчить про високу соціальну відповідальність підприємства та здатність забезпечити стабільні умови праці для свого персоналу.

Однак, слід звернути увагу на деякі проблемні аспекти, зокрема на зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, а також на збільшення зносу основних засобів. Це може свідчити про можливі проблеми з ліквідністю підприємства та необхідність удосконалення фінансового управління.

Загалом, підприємство має певні позитивні та негативні аспекти у своїй діяльності. Проте, шляхом адекватної реакції на виявлені проблеми та використання можливостей для покращення, підприємство може досягти стабільного розвитку та підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Подальший аналіз показує, що ПТ "Ломбард Роял Голд" має потенціал для подальшого розвитку та вдосконалення. Важливою складовою цього процесу є впровадження сучасних технологій управління, таких як інформаційні системи для автоматизації бізнес-процесів та програми для аналізу даних. Це дозволить оптимізувати робочі процеси та підвищити продуктивність праці.

Також важливою є розробка іміджевих кампаній та рекламних стратегій для просування бренду "Ломбард Роял Голд" на ринку фінансових послуг. Ефективна маркетингова стратегія допоможе залучити нових клієнтів та збільшити обсяги продажів.

Крім того, важливою є постійна увага до питань якості обслуговування та задоволення потреб клієнтів. Ретельний аналіз вимог та очікувань клієнтів дозволить підприємству надати їм якісні та конкурентноздатні послуги.

В контексті рекомендацій та подальшого вдосконалення діяльності ПТ «Ломбард Роял Голд» важливо також звернути увагу на розвиток корпоративної культури та комунікаційних процесів всередині підприємства. Створення сприятливого робочого середовища, підтримка співпраці та взаєморозуміння між працівниками сприяють підвищенню ефективності та досягненню стратегічних цілей.

Також важливою є розробка і впровадження програм корпоративної відповідальності, які враховують екологічні та соціальні аспекти діяльності підприємства. Здійснення ефективного соціального партнерства та участь у розвитку громадських ініціатив може позитивно вплинути на сприйняття бренду ПТ "Ломбард Роял Голд" у суспільстві та підвищити рівень довіри до компанії.

Нарешті, для досягнення успіху важливо підтримувати інноваційний розвиток та стимулювати творчість у колективі. Залучення працівників до процесу прийняття рішень та реалізації ідей сприяє створенню конкурентних переваг та забезпеченню динамічного розвитку підприємства.

Отже, на основі проведеного аналізу та розроблених рекомендацій можна зробити висновок, що впровадження стратегічних та оперативних заходів управління розвитком дозволить ПТ "Ломбард Роял Голд" досягти стабільного росту, зміцнити своє лідерство на ринку та забезпечити успішне функціонування у майбутньому.

Отже, висновки показують, що ПТ "Ломбард Роял Голд" має перспективи для подальшого розвитку та удосконалення своєї діяльності. За умови впровадження рекомендацій та заходів, наведених у цій роботі, підприємство може досягти стабільного росту та збільшити свою конкурентоспроможність на ринку.

В процесі проведення дослідження на тему управління розвитком ПТ «Ломбард Роял Голд» були досягнуті важливі результати, що дозволили

сформулювати основні висновки та рекомендації. Ця дипломна робота охоплює теоретичні та практичні аспекти управління розвитком підприємства, аналізуючи специфіку функціонування ломбарду в умовах високої конкуренції та нестабільного економічного середовища.

Виявлено, що управління розвитком підприємства є комплексним процесом, що включає стратегічне планування, аналіз ринкового середовища, управління фінансовими ресурсами та персоналом. Цей процес спрямований на забезпечення стійкого зростання та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Встановлено, що на розвиток ПТ «Ломбард Роял Голд» впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. До зовнішніх факторів належать економічні умови, конкурентне середовище, законодавчі зміни та технологічні нововведення. Внутрішні фактори включають фінансову стабільність, ефективність управління персоналом, якість послуг та технологічну інфраструктуру.

Розроблено рекомендації щодо стратегічного управління розвитком ломбарду, що включають використання SWOT-аналізу для оцінки сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз з боку зовнішнього середовища. Стратегічне планування дозволяє визначити довгострокові цілі та шляхи їх досягнення.

На основі аналізу діяльності ПТ «Ломбард Роял Голд» встановлено, що ломбард успішно працює на ринку фінансових послуг з 2010 року, надаючи кредити під заставу майна. Основними видами заставного майна є дорогоцінні метали, дорогоцінне каміння, електротехніка та інші предмети.

Визначено основні проблеми та виклики, з якими стикається ломбард, серед яких високий рівень конкуренції, фінансові ризики, проблеми з управлінням персоналом, необхідність впровадження сучасних технологій та відповідність законодавчим вимогам.

Рекомендується посилити стратегічне планування, використовуючи сучасні методи аналізу та прогнозування. Особливу увагу слід приділити розробці гнучких стратегій, які дозволять швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Ломбарду необхідно інвестувати в розвиток ІТ-інфраструктури, зокрема впровадження ERP-систем для автоматизації бізнес-процесів та CRM-систем для покращення взаємодії з клієнтами. Це дозволить підвищити ефективність управління та якість обслуговування.

Для покращення мотивації та професійного розвитку працівників пропонується впровадити системи навчання та підвищення кваліфікації, а також розробити ефективну систему мотивації та винагород.

Ломбард має посилити контроль за фінансовими ризиками, впроваджуючи системи оцінки кредитоспроможності клієнтів та моніторингу стану заставного майна. Це дозволить знизити ризики неповернення кредитів та втрати вартості застави.

Керівництву ломбарду необхідно постійно стежити за змінами в законодавстві та своєчасно адаптувати внутрішні процедури до нових вимог. Це забезпечить відповідність діяльності ломбарду нормативно-правовим актам та уникнення штрафів та санкцій.

Успішна реалізація поставлених завдань дозволила досягти мети дослідження – розробити ефективні механізми та інструменти управління розвитком ПТ «Ломбард Роял Голд». Пропозиції та рекомендації, представлені в роботі, можуть бути використані керівництвом ломбарду для підвищення ефективності управління, забезпечення стабільного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анісімова, О. М. "Інформаційна підтримка стратегічного управління." *Інформація та соціум* (2023): 103-105.
2. Бездітко, О. Є. "Управління фінансовими ризиками підприємства." *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка* 3 (2020): 43-49.
3. Білянський, К. І. "Теоретичні підходи до визначення стратегічного розвитку підприємства." (2020).
4. Бужимська, Катерина Олександрівна, and Ірина Михайлівна Царук. "Механізми управління розвитком підприємства: сутність і структура" (2020): 278-287.
5. Бутенко, Тетяна Андріївна, and Володимир Миколайович Сирий. "Інформаційні системи та технології." (2020).
6. Васи́лига, С. М. "Поняття стратегії розвитку підприємства." *Економіка та держава* 1 (2020): 121-125.
7. Герасименко О. О. "Формування моделі управління організаційною культурою підприємства." (2024).
8. Грабчук, Інна, Віта Бугайчук, and Вікторія Аляб'єва. "Стратегія інноваційного розвитку підприємства." *Економіка та суспільство* 44 (2022).
9. Гура, О. Л., and В. А. Бобівський. "Стратегія розвитку підприємств в Україні." *Економіка та держава* 5 (2020): 175-181.
10. Довбня, Світлана Борисівна, and Ангеліна Олексіївна Найдовська. "Стратегія підприємства. Частина 2." НМетАУ, Дніпро, 2021.
11. Докієнко, Л. М. "Фінансове планування та аналіз на підприємстві: сучасні глобальні тренди та перспективи розвитку." *Підприємництво та інновації* 16 (2021): 58-51.
12. Заїка, Олексій Володимирович, and Вікторія Вікторівна Ткаченко. "Управління розвитком підприємства." (2022).
13. Захарова, Наталя Юріївна. "Управління ризиками на підприємстві: сутність, підходи та методи." *Бізнес Інформ* 1 (2023): 203-209.
14. Зіненко, Костянтин, and Тетяна Кобелева. "Економічна безпека підприємства: методологічна сутність та складові формування." *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"(економічні науки)* 4 (2022): 9-16.
15. Іваненко, Валерія Сергіївна, and Вячеслав Миколайович Курепін. "Управління розвитком персоналу та його конкурентноспроможністю." (2021).
16. Інтернет ресурс «Економічна правда» <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/24/672241/>
17. Камінецька, Анна Романівна, and Наталія Володимирівна Кравченко. "Безпека життєдіяльності і охорона праці." (2022).

18. Кириченко, О. С. "Сучасні аспекти та технології управління розвитком підприємств." *Вчені записки Університету «КРОК»* 2 (66) (2022): 107-115.
19. Климчук, Марина Миколаївна, Вікторія Вікторівна Титок, and Оксана Петрівна Поляк. "Система управління ризиками підприємства: цифровізація, фінансування, інновації." *Topical issues of practice and science* 26 (2021): 120.
20. Ковальчук, А. М. "Чинники стратегічного управління економічною безпекою підприємства в умовах змін." *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»* 18 (2021).02:43 AM
21. Крайнюк, О. В., Ю. В. Буц, and В. В. Барбашин. "SWOT-Аналіз впровадження цифрових технологій для забезпечення безпеки праці." *Комунальне господарство міст* 163 (2021): 234-238.
22. Лавров, Руслан, Гелена Еатон, and Ірина Сидорук. "ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТРЕНДИ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА: НОВІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА І МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ." *Актуальні питання у сучасній науці* 2 (20) (2024).
23. Мігус, Ірина. "Стратегічне управління людськими ресурсами підприємств на." *Вчені записки Університету «КРОК»* 2 (70) (2023): 131-138.
24. Мусієнко, Валерія. "Маркетингові стратегії інноваційних продуктів." (2023).
25. Нечипоренко, Аліна Володимирівна, and Сергій Миколайович Стабіас. "Фінансове планування та прогнозування в системі управління підприємством." *Ефективна економіка* 10 (2022).
26. Нікольчук, Ю. М., and О. О. Лопатовська. "Роль та значення фінансового планування на підприємстві." *Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи* (2022): 472-475.
27. Обиденнова, Тетяна, and Валерій Васильєв. "Цифрові технології в управлінні підприємством: теоретичний аспект." *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка* 15.30 (2023).
28. Охріменко, І. В., "Інновації в системі стратегічного управління безпекою національної економіки в умовах ризиків та невизначеності глобалізації." *Економіка та держава* 8 (2021): 4-9.
29. Петков, Олександр Іванович. "Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї." *Український журнал прикладної економіки* 6.1 (2021): 392-399.
30. Приймак, НАТАЛІЯ СЕРГІЇВНА. "Управління стратегічними змінами на підприємствах: теорія та практика." *Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю* 8 (2020).
31. Приймак, Наталія Сергіївна. "Управління стратегічними змінами: навч. посіб." (2020).

32. Пустовойтенко, Олексій Андрійович. *Стратегічне управління інноваціями на підприємстві*. КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022.
33. Серіков, Я. О., Л. Ф. Коженевські, and М. В. Хворост. "Безпека життєдіяльності та охорона праці: підручник: у 2 ч. Ч. 1: Безпека життєдіяльності."
34. Скопенко, Наталія Степанівна, and Оксана Олександрівна Когут. "Теоретичні та практичні аспекти забезпечення стійкого розвитку підприємств в сучасних умовах." (2022).
35. Сокурєнко, В. В., "Безпека життєдіяльності та охорона праці: підручник." (2021).
36. Таран-Лала, Олена, and Крістіна Сухорук. "Особливості стратегічного управління підприємством." *Економіка та суспільство* 25 (2021).
37. Чигрин О. Ю., Хоменко Л. М., and Калітай Г. К. "Маркетингові стратегії забезпечення сталого конкурентоспроможного розвитку підприємств." (2021).
38. Шаульська, Лариса, Петро Перерва, and Тетяна Кобелева. "Дослідження впливу підприємницьких ризиків на сталий розвиток підприємства." *Загальнодержавний науково-виробничий та інформаційний журнал «Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит»* 3 (181) (2023): 14-23.
39. Шмітка, Станіслав, and Лукаш Єнджейчик. "Інновація як важливий елемент створення конкурентної переваги для сучасних підприємств." *Галицький економічний вісник Тернопільського національного технічного університету* 66.5 (2020): 38-48.
40. Шостаковська, А. В., Р. В. Фоменко, and Є. А. Ігнатова. "Сучасні підходи до управління стратегічними змінами." *Економіка і управління* 2 (2021): 91-98.
41. Шуєва, М. М. "Теоретичні основи дослідження організаційного розвитку підприємства." *Редакційна колегія: д. е. н., проф. Козирєва ОВ, д. е. н., проф. Сумець ОМ, к. е. н., доц. Глебова НВ (Реєстраційне посвідчення УкрІНТЕІ № 450 від 13.08. 2019 р.)* (2020): 315.
42. Opendatabot – інтернет ресурс <https://opendatabot.ua/>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Модель телефону	Виробник	Рік випуску	Оперативна пам'ять (ГБ)	Вбудована пам'ять (ГБ)	Камера (Мп)	Ємність акумулятора (мА·год)	Стан	Ціна (грн.)
iPhone 12	Apple	2020	4	64	12	2815	Відмінний	25000
Samsung Galaxy S21	Samsung	2021	8	128	64	4000	Хороший	21000
Google Pixel 5	Google	2020	8	128	12.2	4080	Задовільний	18000
OnePlus 8T	OnePlus	2020	12	256	48	4500	Відмінний	22000
Xiaomi Mi 11	Xiaomi	2021	8	128	108	4600	Відмінний	19000

ДОДАТОК Б

Техніко-економічні показники підприємства

№ п/п	Показники	Од. виміру	Базовий рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення = звітний рік – базовий рік; (+,-)	Відносне відхилення = [(звітний рік – базовий рік) / базовий рік]*100%; (+,-) %
1.	Готова продукція в діючих цінах	тис.грн	78,41	97,81	19,4	24
2.	Готова продукція в порівняльних цінах	тис.грн	69,69	95,2	25,51	36
3.	Виручка від реалізації продукції	тис.грн	38,14	49,37	18,97	49
4.	Чисельність працюючих, усього	чол.	17,00	17,00	0,0	0
4а	у т.ч. промислово-виробничого персоналу (ПВП)	чол.	14,00	14,00	0,0	0
5.	Фонд оплати праці, усього	тис.грн	1807,78	2031,29	223,51	12
5а	у т.ч. промислово виробничого персоналу	тис.грн	1447,78	1671,29	223,51	15
6.	Середньомісячна з/п 1-го працюючого	грн.	8861,67	9957,3	1096,3	12
7.	Середньомісячна з/п 1-го ПВП	грн.	9529,22	9948,16	418,94	4
8.	Продуктивність праці (середньорічний виробіток на 1-го ПВП)	грн.	276000	321987,1	45987,1	17

9.	Балансова вартість ОВФ	тис.грн	330,0	352,0	22,0	7
10.	Фондовіддача	грн.	11000.00	15201.00	4201	38
11.	Знос ОВФ	тис.грн	52.00	60.00	8	15
12.	Собівартість готової продукції	тис.грн	19.00	25.00	6	31
13.	Прибуток від реалізації продукції	тис.грн	1001.00	1176.32	360,0	36
14.	Рентабельність продукції	%	125,0	130.00	5	4
15.	Чистий прибуток підприємства від всіх видів діяльності	тис.грн	880,1	984,06	103,96	12
16.	Дебіторська заборгованість	тис.грн	855.00	975,0	120	14
17.	Кредиторська заборгованість	тис.грн	80,0	95,0	15,0	19