

сировинного розвитку до 2030 року, розвиток геолого-інвестиційних паспортів ТГ які б підвищили інвестиційний потенціал та бізнес активність в регіонах, спрощення доступу до геоінформації (інвентаризація геологічної інформації, інвентаризація геологічної інформації, інтерактивна карта корисних копалин), відродження дієздатності геологічних підприємств (оптимізація структури галузі шляхом приватизації збиткових та неконкурентних активів, позбавлення від непотрібного майна, укрупнення компаній за функціоналом – створення дієвих самоокупних підприємств, оновлення основних фондів, корпоратизація за доцільності).

### **Список використаної літератури:**

1. Державна служба геології та надр – [Електронний ресурс]. – <https://www.geo.gov.ua/>

**Ключові слова:** надра, надрокористування, корисні копалини, гірничі відносини, охорона та використання надр, контрольно-наглядова діяльність у сфері надрокористування.

**Ключевые слова:** недра, недропользования, полезные ископаемые, горные отношения, охрана и использование недр, контрольно-надзорная деятельность в сфере недропользования.

**Key words:** subsoil, subsoil use, minerals, mining relations, protection and use of subsoil, control and supervision activities in the field of subsoil use.

### **КОТЛУБАЙ ВЯЧЕСЛАВ ОЛЕКСІЙОВИЧ**

*Національний університет «Одеська юридична академія»,  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри національної економіки*

### **РЕДІНА СВГЕНІЯ ВАЛЕНТИНІВНА**

*Національний університет «Одеська юридична академія»,  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри національної економіки*

## **ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ТРЕНДІВ НА БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТ**

У 2020 р. було остаточно визначено, що цифровізація – це найважливіший фактор економічного зростання в сучасному світі. Так, бізнес 2020 р. характеризувався невизначеністю, волатильністю та кризою неплатежів. Характерними для цього року стали відмова від традиційних споживчих переваг та smart-економія як новий підхід до економії, який базується на перерозподілі витрат на купівлю того, що має більш тривалий термін зберігання, є більш інноваційним або перспективним.

Сучасні тенденції розвитку глобальної економіки обумовлюють удосконалення способів і моделей управління бізнесом за рахунок використання інформаційних систем та технологій. Це формує нові перспективи розвитку підприємництва. Інтернет став сучасною територією ведення бізнесу, що значно розширює можливості відображення реальної економіки у віртуальному глобальному світі.

Головними трендами у 2021 р. є відмова від надмірних обсягів споживання; адаптивність та гнучкість; гуманізація товарної пропозиції, брендів та бізнесів та довіра, коли цінності мають значення.

Наприкінці 2020 р., Індекс активності бізнесу в Україні впав з позначки 39,2 % у жовтні, до 33,26 % у грудні. Ukrainian Business Index відображає результати власників, керівників малого та середнього бізнесу, яке проводилось з метою виявлення впливу наслідків економічної кризи, пандемії COVID-19 та очікувань на 2021 р. Опитування представників бізнесу, здійснювалось з таких питань [2]:

- складність ведення бізнесу;
- підтримка та розвиток експортного напрямку бізнесу;
- роль та ставлення до жінок у бізнесі;
- індекс активності бізнесу.

Було виявлено, що лише 30 % компаній адаптувалися до змін, цифровізували власні бізнес-процеси та бачать можливості для розвитку в 2021 р.

Законом України «Про електронну комерцію» встановлено, що електронною комерцією є «відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру» [1]. Іншими словами, електронна комерція або е-commerce – це сфера економіки, коли торговельні і фінансові операції проводяться в Інтернеті. Можна сказати, що це будь-яка транзакція, що здійснена з електронного пристрою, підключеного до мережі Internet або будь-якої іншої мережі.

До 2020 р. значна кількість бізнес-структур володіла такими характеристиками як міцність, гнучкість, плановість, стабільність та традиційність. У цей час менеджмент бізнесу повинен враховувати такі виклики:

- необхідність розвитку «антикрихкого» бізнесу;
- пошук інновацій, що повністю здатні змінити ситуацію на ринку, де здійснюється бізнес. Інноваціями займаються всі ключові конкуренти, відповідно необхідно знайти те, що змінить ситуацію на користь бізнесу;
- необхідність забезпечувати достатній рівень адаптивності, що передбачає врахування змін та формування системи їх випередження задля адаптації ринку «під себе». Важливо змінювати пріоритети плановості на проактивність до змін. Не слід чекати від ринку сигналів того, що все готово для сприйняття нових бізнес-моделей, необхідно

бути лідерами з впровадження сервісних, цифрових та direct to customer моделей.

Залежно від того, хто є цільовою аудиторією та «продавцем», виокремлюють такі категорії онлайн-комерції: B2B (business to business) – бізнес для бізнесу; B2G (business to government) – бізнес для уряду; G2C (government to citizens) – уряд громадянам; C2C (consumer to consumer) – споживач + споживач; B2C (business to consumer) – бізнес для споживача. У цьому разі юридичні особи продають товари й послуги фізичним особам [3].

Відповідальне споживання та культура, яка базується на зв'язках, довірі, різноманітності та візіонерстві стають ключовими трендами.

У сучасному бізнес-менеджменті необхідно зробити акцент на:

- турботі про клієнта, безпеку, гігієну, екологію;
- збільшенні онлайн продажів, консультуванні, оформленні замовлень, прийманні платежів;
- формуванні незвичайних та проривних рішень, що є заміною унікальної ціннісної пропозиції (UPV) тощо;
- екстра-сервісі та додатковій цінності для клієнта;
- максимально швидкій доставці;
- мікрокредитуванні тощо.

Основою бізнес-менеджменту стає Customer Relationship Management (CRM – система управління взаємодій з клієнтами) та Customer Data Platform (CDP – дані про користувача з різних джерел (онлайн, оффлайн, бази даних). «Оцифрований клієнт» є передумовою підвищення рівня капіталізації, а не виробничі потужності як раніше. Основою підвищення рівня капіталізації стає не бренд та технологія, а вміння управляти поведінкою окремого клієнта, адаптувати продукт та комунікації до потреб конкретного клієнта.

Аналіз показав, що на сучасному етапі цифровізації та глобалізації економіки, розвиток бізнесу потребує впровадження певних змін, які стосуються системи менеджменту. До таких змін можна віднести:

- підвищення рівня адаптивності системи;
- забезпечення врахування інтересів всіх, хто залучений до даного бізнесу;
- формування системи спільного пошуку рішень;
- усунення недоліків або внутрішній troubleshooting, тобто забезпечення виживання;
- вирішення критичних проблем;
- формування нових «компактних» команд, впровадження плоских структур та аутсорсингу;
- створення well being – системи створення середовища, що поєднує приватний і робочий елементи. У такому середовищі людина відчуває себе захищеною, проактивною, здатною забезпечувати розвиток бізнесу;
- концентрація на швидкому використанні можливостей.

У 2020 р. особливостями бізнесу було забезпечення виживання за рахунок створення профіцитного бюджету, контролю витрат та

стимулювання економії. У 2021 р. слід створювати передумови для зростання шляхом забезпечення ефективного інвестування, впровадження інновацій, зокрема нових бізнес-моделей.

### **Список використаної літератури:**

1. Закон України «Про електронну комерцію» від 3.09.2015 р. № 675-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (дата звернення 21.10.2020 р.).
2. Єдиний експортний веб-портал. URL: [https://export.gov.ua/news/3145-ukrainian\\_business\\_index\\_repor](https://export.gov.ua/news/3145-ukrainian_business_index_repor) (дата звернення 21.10.2020 р.).
3. Ринок електронної комерції в Україні. URL: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ukrainian-e.../ey-ukrainian-e-commerce> (дата звернення 21.10.2020 р.).

**Ключові слова:** бізнес, менеджмент, цифровізація, розвиток, бізнес-моделі.

**Ключевые слова:** бизнес, менеджмент, цифровизация, развитие, бизнес-модели.

**Key words:** business, management, digitization, development, business models.

### **ПРИМАЧЕНКО ІВАН ФЕДОРОВИЧ**

*Національний університет «Одеська юридична академія»,  
доцент кафедри національної економіки,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У ПОСТКОВІДНИЙ ПЕРІОД**

Преамбула Конституції України містить вимогу «розвивати і зміцнювати демократичну, соціальну, правову державу» [1]. Виконання цієї вимоги може бути забезпечене проведенням такої економічної політики, яка має за мету побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки, формування якої неможливе без утвердження суверенної, незалежної, демократичної, соціальної, правової держави.

Реалізація економічної політики в Україні за 30 років незалежності передбачала використання різноманітних методів впливу держави на економіку. Весь час трансформаційних перетворень, найперше, економічної системи, а також і політичної в Україні тривав пошук ефективної моделі розвитку економіки. Серед різних моделей керівництво держави не змогло обрати найоптимальнішу, яка змогла б з найменшими втратами здійснити трансформацію адміністративно-командної моделі економіки в ринкову. І все це призвело до глибокої економічної кризи, яка тривала майже десять років – від розпаду СРСР в 1991 році і набуття незалежності Україною до початку XXI століття. Весь цей період супроводжувався безперервним щорічним падінням обсягів виробництва і надання послуг та усіх макроекономічних показників.