

ввести електронні квитки, тим самим повністю здійснивши автоматизацію процесу купування й видачі проїзних документів. Це дозволить зробити цю процедуру прозорою, скоротити штат станційних касирів, замінивши їх автоматами з продажу квитків, та спрямувати вивільнені людські ресурси на посилення контролю за дотриманням вимог проїзду в приміських електропоїздах.

[1] Ю.О. Крихтіна, Н.І. Островерх, Ф.І. Седякін. Державне забезпечення стабільного розвитку сфери залізничних пасажирських перевезень. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: державне управління*. 2019. №4. С. 76-81.;

[2] Укрзалізниця: веб-сайт. URL: <https://www.uz.gov.ua/> ;

[3] Про затвердження Правил перевезення пасажирів, багажу, вантажобагажу та пошти залізничним транспортом України: наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 27.12.2006 №1196. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0310-07#Text> ;

[4] Укрзалізниця. Розклад руху приміських поїздів: веб-сайт. URL: https://www.uz.gov.ua/passengers/suburban_train_schedule/ ;

[5] Вартість проїзду пасажирів у приміському сполученні. URL: https://www.uz.gov.ua/files/file/passengers/suburban_train_schedule/%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D1%85%20%D0%BA%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%96%D0%B2%2010.04.2023.xlsx .

УДК 338.2:338.45

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

MODEL OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Уткіна Ю.М., канд. екон. наук

Український державний університет залізничного транспорту (м. Харків)

Utkina Yu.M., PhD(Econ)

Ukrainian State University of Railway Transport (Kharkiv)

У сучасному конкурентному бізнес-середовищі ключовими питаннями управління є не лише збільшення обсягів виробленої продукції (послуг), а й залучення інвестиційних ресурсів та розподіл їх між сферами використання, що забезпечить виконання планів поточної діяльності підприємства та розширення на основі різних видів інновацій. Тому сучасне підприємство як суб'єкт господарювання будь-якого рівня має, виходячи зі своїх стратегічних цілей, обрати для себе ту чи іншу модель розвитку бізнесу.

Бізнес-модель – це загальна картина того, як інноваційна концепція створить економічну цінність для покупця, для підприємства, для акціонерів і партнерів. Бізнес-модель побудована з урахуванням різних компонентів бізнесу, які включають: підприємництво, стратегію, економіку, фінанси, операції, конкурентні стратегії, маркетинг і стратегії сталого зростання.

Основними перевагами інноваційних бізнес-моделей у системі управління конкурентоспроможністю організації над традиційними є інструменти конкуренції. На відміну від класичних методів, які передбачають інновації в одній або двох сферах господарського механізму підприємства (наприклад, цінова чи технологічна політика), впровадження нових бізнес-моделей істотно змінить більшість його елементів, у тому числі вибір цільової потреби. потенційного споживача, механізм управління прибутком та спосіб їх сталого поєднання.

Сучасний ринок характеризується швидкими змінами вимог і потреб споживачів, тому розробка бізнес-моделі повинна базуватися на достовірних прогнозах стану та кон'юнктури ринку не тільки в найближчому майбутньому, а й у довгостроковій перспективі. Важливо не лише правильно визначити потребу, а й правильно оцінити потужність цільового сегмента та його ресурсні можливості, зрозуміти склад та визначити ключові елементи бізнес-процесів, щоб зробити їх ефективними, вміти налагодити взаємовигідні відносини з партнерами, знайти способи привернути увагу споживачів, і в цілому побудувати інноваційну бізнес-модель.

Необхідно виходити з того, що інноваційна бізнес-модель – це спосіб ведення бізнесу, який забезпечує конкурентну стабільність і швидке зростання підприємства. Стійкість бізнес-моделі досягається за рахунок правильного бачення ключових аспектів створення нової цінності (інновації).

Використання бізнес-моделювання передбачає здійснення комплексного економічного, аналітичного, графічного та програмного обґрунтування вибору найбільш ефективного варіанту стратегічного розвитку підприємства, зокрема розмежування етапів формування та розвитку бізнес-моделі на основі індивідуальних факторів, умов і особливостей.

Одним із пріоритетів у виборі інноваційної бізнес-моделі є вибір способу формування цінності для споживача. Ми визначили три альтернативні вектори: лідерство в продукті, операційна досконалість і розуміння (залучення) клієнта.

Важливим пріоритетом при виборі інноваційної бізнес-моделі для підприємства є формування вартості для підприємства. Тут можна виділити три основні вектори, розглянувши сутність яких компанія обирає для себе найважливіший варіант пріоритетного розвитку: орієнтація на продуктивність, орієнтація на ефективність або орієнтація на збалансований

розвиток і соціальну відповідальність.

У разі орієнтації на максимізацію продуктивності, завданням управлінської команди буде спрямувати персонал на досягнення ефекту масштабу, великого сегменту ринку, за рахунок високого обсягу продажів. Якщо підприємство вирішило зосередитись на підвищенні ефективності своєї діяльності, зусилля повинні бути спрямовані на отримання найкращих показників абсолютно всіх видів прибутковості, максимізацію ринкової капіталізації підприємства. Третій вектор спрямовує діяльність компанії на досягнення збалансованого розвитку та дотримання соціальної відповідальності перед суспільством.

[1] Храпкіна В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2020. №51. С. 245-248.

[2] Уткіна Ю.М., Остапук Б.Я. Інноваційний розвиток у механізмі забезпечення глобальної конкурентоспроможності підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. №61. С. 167-173

[3] Дикань В.Л., Боровик Ю.Т., Полякова О.М., Уткіна Ю.М. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту: навч. посіб. для студ. економ. спец. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 387 с.

[4] Мельник К., Пташник С. Теоретичні засади конкурентоспроможності та її роль у розвитку підприємницької діяльності. *Agricultural and Resource Economics*. 2018. №4(2). С. 97-114.

[5] Tidd J., Bessant J.R. *Managing Innovation: Integration Technological, Market and Organizational Change*. Hoboken: Wiley, 2018. 608 p.

УДК 338.23

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF WAR

канд. екон. наук О.Ю. Чередниченко¹, канд. екон. наук К.В. Соляник²,
¹*Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого (м. Харків)*
²*Міністерство інфраструктури України (м. Київ)*

PhD (Econ.) O.Y. Cherednychenko¹, PhD (Econ.) K.V. Solyannik²
¹*Yaroslav Mudryi National Law University (Kharkiv),*
²*Ministry of Infrastructure of Ukraine (Kyiv),*

Економіка України протягом всього періоду незалежності перебувала у стані перманентної соціально-економічної кризи, що негативним чином позначатися на рівні та якості життя населення.