

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



**Матеріали
Міжнародної науково-практичної
конференції
“ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ В УМОВАХ
ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ”**

10 жовтня 2023 р.

Київ
2023

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ:

Голова оргкомітету:

Гончаренко Михайло Федорович – ректор Міжрегіональної Академії управління персоналом, д-р екон. наук, проф.

Заступники голови:

Семенець-Орлова Інна Андріївна – директор Навчально-наукового ін-ту управління, економіки та бізнесу, д-р наук з держ. упр., проф.;

Каліна Ірина Іванівна – заступник директора Навчально-наукового ін-ту управління, економіки та бізнесу, д-р екон. наук, проф.

Члени оргкомітету:

Дачій Олександр Іванович – завідувач кафедри маркетингу ННІУЕБ, д-р екон. наук, проф.;

Братусь Анна Анатоліївна – завідувач кафедри економіки та управління бізнесом ННІУЕБ, д-р екон. наук, доц.;

Дмитренко Геннадій Анатолійович – завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ННІУЕБ, д-р екон. наук, проф.;

Коваль Микола Іванович – завідувач кафедри обліку і оподаткування ННІУЕБ, канд. екон. наук, доц.;

Кришталь Галина Олександрівна – завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи ННІУЕБ, д-р екон. наук, проф.;

Кривоберець Марина Миколаївна – завідувач кафедри організації туристичної діяльності ННІУЕБ, канд. екон. наук, доц.;

Мазур Юлія Володимирівна – декан ННІУЕБ, канд. екон. наук, доц.

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом
(протокол № 10 від 29.11.23)*

Міжнародна науково-практична конференція “Інноваційні методи управління економікою в умовах цифровізації бізнесу”: зб. матеріалів конференції (м. Київ, 10 жовтня 2023 р.) / ред. кол.: І. А.Семенець-Орлова (гол. ред.), І. І.Каліна (заст. гол. ред.), Ю. В. Мазур (упоряд. і відп. ред.) та ін. Київ: Міжрегіональна Академія управління персоналом, 2023. 274 с.

ISBN 978-617-02-0389-2 (електронне видання)

Опубліковано наукові статті, в яких висвітлено теоретико-методологічні засади та практичний досвід роботи в таких галузях, як: економіка, маркетинг, менеджмент, публічне управління, туризм в умовах цифровізації бізнесу.

Для науковців, викладачів, наукових співробітників, промисловців, підприємців, аспірантів і студентів.

Тексти тез надано в авторській редакції. Автори несуть повну відповідальність за зміст публікацій, а також добір, точність наведених фактів, цитат, власних імен та інших відомостей.

Сахно Дмитро Сергійович Передумови реформування стратегії розвитку галузі залізничного транспорту	226
Семчук Дмитрій Володимирович Ринок поліграфічних послуг у світі	229
Середюк Катерина Володимирівна Акселерація та інкубація бізнесу: сутність та фактори вибору	232
Середюк Олена Володимирівна Бізнес-комунікації: сутність, основні елементи та методи застосування	234
Сєдова Аліна Геннадіївна Культурно-пізнавальний туризм у Румунії: перспективи розвитку	238
Скиба Ганна Іванівна Цифровізація облікових процесів в умовах сталого розвитку	240
Соломаха Валерія Юрївна Внутрішнє середовище туристичного підприємства та його елементи	243
Суцук Ольга Анатоліївна, Скиба Ганна Іванівна Облік виробничих витрат у поліграфії в умовах цифровізації бізнесу	246
Табаченко Данил Аркадійович Управлінські процеси в туризмі як засоби розвитку здоров'я та безпеки суспільства	250
Філіппов Іван Михайлович Управління персоналом торгових підприємств в умовах розвитку цифрових технологій	252
Цімошинська Оксана Валентинівна, Хіміч Св'ятослав Володимирович Ефективність цифровізації для економіки України	254
Червінська Любов Петрівна Платформи цифрової праці: реалії, виклики	257
Шостак Вікторія Анатоліївна Система управління якістю туристичного підприємства	261
Школенко Оксана Борисівна, Мітряхін Роман Віталійович Маркетинговий інструментарій просування продукції вітчизняних підприємств	265
Шуляр Наталія Миколаївна, Шинкаренко Софія Ігорівна Відтворення ресурсної складової трудового потенціалу підприємства у повоєнний період	268
Яцюк Денис Юрійович Культурно-пізнавальний туризм у Польщі. Перспективи розвитку	270

АКСЕЛЕРАЦІЯ ТА ІНКУБАЦІЯ БІЗНЕСУ: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ ВИБОРУ

Розповсюдження практики бізнес-інкубації та акселерації в усьому світі, хоч і здається новим, але є старою реальністю, яка передбачає новий вимір у теорії та практиці управління бізнесом. Ця реальність дає можливість стартапам на ранніх стадіях максимізувати свої шанси на успіх шляхом формування конкретних інкубаційних стратегій, які поєднують кілька взаємодоповнюючих інструментів інкубації. Сюди входить, наприклад, надання маркетингової допомоги, допомога в повсякденних бізнес-операціях, діяльність у мережі, доступ до Інтернету або допомога з бухгалтерським обліком і зв'язками зі стратегічними партнерами.

Щоб створити успішний стартап, підприємці часто шукають бізнес-програми, які можуть допомогти їхньому бізнесу розвиватися. Таким чином, інкубатори та акселератори є обраними організаціями або програмами, які спрямовані на сприяння успішному розвитку новостворених компаній, підвищуючи ймовірність їхнього виживання та зростання. Інкубатори та акселератори повинні забезпечувати плавний старт і сприяти процесу сталого зростання стартапів. Інкубатор допомагає підприємцям розвивати бізнес-ідеї, тоді як акселератори прискорюють ріст існуючих компаній з мінімальним життєздатним продуктом (MVP). Інкубатори працюють у гнучкі часові рамки, які закінчуються, коли компанія має ідею чи продукт для презентації інвесторам або споживачам. Термін дії акселераторів зазвичай становить кілька місяців, протягом яких підприємець отримує вказівки, фінансування та допомогу.

Метою акселераторів є в основному мережеве спілкування, наставництво та розподіл ресурсів для досягнення успіху в бізнесі. Час роботи компанії в акселераторі зазвичай закінчується презентацією, в якій розповідається про зростання та розвиток, якого вони досягли протягом тижнів або місяців програми. Для кожного підприємця, який хоче вступити на цей шлях, важливо провести самооцінку, щоб визначити, чи знаходиться він у правильний час і на правильному етапі, щоб приєднатися до такого типу програми, або, можливо, інкубатор буде найбільш доречним. Якщо компанія швидко розвивається, акселератор може бути правильним вибором. Якщо ваш план розвитку все ще розробляється, інкубатор може бути кращим вибором.

Наголос в акселераторах робиться на швидке зростання та успішний запуск продуктів. Після закінчення періоду підприємці мають можливість вне-

сти пропозицію до спонсорів щодо подальшого фінансування. Тому акселератор найкраще підходить для стартапів, які хочуть скоротити час виходу на ринок.

Інкубатори ж навпаки, зосереджуються на забезпеченні підприємця бізнес-моделлю, планом і вказівками, необхідними для впевненого представлення свого бізнес-плану інвесторам. В інкубаторах учасники проводять свій час у контакті з іншими підприємцями, розвиваючи свої ідеї, адаптуючи свій продукт чи послугу до ринку та вдосконалюючи бізнес-план. Цей процес зазвичай займає кілька місяців і завершується демонстрацією, під час якої підприємець представляє свою бізнес-ідею інвесторам. Для тих, хто зацікавлений у цьому типі шляху, необхідно перевірити, чи мають вони правильних наставників і керівництво для ваших потреб і потреб вашого бізнесу. Якщо проблема полягає лише у фінансуванні, акселератор може бути найбільш підходящим.

Головною відмінністю інкубаторів та акселераторів для бізнесу полягає в тому, що в інкубаторі рушійною силою є інфраструктурне місце, де проводяться інноваційні пошуки, формується команда інноваторів майбутнього стартапу, а в акселераторі — додані цінності, що створюють інноваційні технології для економіки. В інкубаторі все спрямовано на створення власного бізнесу з нуля, оскільки тут можна зустріти і сформувати команду однодумців, які допоможуть удосконалити та підкоригувати бізнес-ідеї інноваторів під потреби ринку. До акселераторів відбираються уже сформовані команди інноваторів, де проводиться тестування ідей, продуктів на комерційну життєздатність. Акселераторські програми спрямовані на швидкий вихід на ринок з новою продукцією, адже допомагають інноваторам отримати відгуки від потенційних клієнтів та удосконалити свої товари чи послуги [1].

Тут важливо зазначити, що механізми інкубації стартапів діють як моделі еволюції, дозволяючи підприємцю міцно будувати етапи свого бізнесу.

Фактори, які слід враховувати при виборі партнера для акселерації та інкубації:

1. Етап зрілості стартапу. Стартап, який ще знаходиться на початковій стадії ідеї, матиме дуже специфічні потреби, що впливають із цієї реальності, сильно відрізняючись від тих стартапів, які вже присутні на ринку. Часто модель інкубатора може бути більш придатною для компаній, які все ще перебувають у фазі ідеалізації. Акселератор має критерії відбору, які зазвичай поєднують оцінку ринку, технологічні відмінності та потенціал для масштабування бізнесу, чого ще немає в стартапах, які перебувають на стадії ідеї.

2. Узгодження цінностей. Інкубатори та акселератори більш успішні, коли вони здатні узгодити свою місію та цінності з покликанням стартапів, якими вони хочуть керувати. Відповідно, стартапи також. Тому підприємцям вкрай важливо добре знати місію, цінності та напрямок діяльності акселераторів/інкубаторів.

3. Політика відбору та впровадження. Інкубатори та акселератори, відбираючи стартапи, застосовують критерії, які відповідають їхнім цінностям і спрямованості дій. Окрім цих критеріїв, підприємці повинні знати про інші

прикладні фактори, такі як, наприклад, акселератори, які також вивчають потенціал швидкого зростання (масштабованість), склад команди та досвід, можливі існуючі прототипи, інтелектуальну власність та ринкові можливості.

4. Характер і обсяг наданих послуг. Інкубатори та акселератори зазвичай пропонують п'ять послуг і ресурсів, таких як доступ до фізичних ресурсів, інформаційна підтримка, доступ до фінансових ресурсів, пряма технічна підтримка підприємців і доступ до мереж відповідних контактів. Організації, які мають менше чотирьох із цих послуг, технічно не повинні вважатися інкубаторами.

5. Партнерські мережі. Одним із найважливіших компонентів для інкубаторів і, зокрема, акселераторів, зосереджених на залученні ринку, є партнерські мережі, включаючи наставників, корпоративних партнерів і постачальників послуг.

Багато інкубаторів і акселераторів наприклад, включають надання таких послуг, як юридичні консультації, бухгалтерський облік, фінансовий менеджмент та інші.

Акселератори та інкубатори діють на ринках як життєво важливі механізми для просування інновацій та сталого економічного розвитку. Багато ініціатив і проектів, які можна прискорити, мають більші шанси на виживання в майбутньому, і саме підприємець повинен вивчити індивідуальну можливість приєднання до кожної з програм, враховуючи зазначені фактори, такі як:

- стадія зрілості суб'єкта;
- узгодження потреб підприємця з місією, метою та фокусом діяльності;
- політика відбору та впровадження;
- характер і обсяг послуг, що надаються, а також мережу партнерів.

Література

1. Литвин І. В. Екосистема стартап-ідприємництва в Україні: історія створення та сучасність. *Молодий вчений*. 2019. № 1 (65), С. 476–482. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-1-65-110>.

СЕРЕДЮК Олена Володимирівна

фахівець з турботи про клієнтів

Хімчистка "MINK" ТОВ "ФОЗЗІ ГРУП", м. Київ

БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА МЕТОДИ ЗАСТОСУВАННЯ

Комунікація є важливою частиною успіху будь-якого бізнесу. Процес передачі інформації від однієї особи до іншої у зовнішньому та внутрішньому