

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу
GDAŃSK UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



МАУП

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

10 жовтня 2025 р.

Київ
2025

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ:

Голова оргкомітету:

Гончаренко Михайло Федорович – віцепрезидент 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:

Братусь Ганна Анатоліївна – завідувач кафедри управління бізнесом ННІУЕБ, д-р екон. наук, проф.;

Дмитренко Геннадій Анатолійович – почесний професор кафедри економіки бізнесу ННІУЕБ, д-р екон. наук, проф.;

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 № 9 від 29.10.25)*

III Міжнародна науково-практична конференція “Інноваційні методи управління економікою в умовах цифровізації бізнесу”: зб. матеріалів конференції (м. Київ, 10 жовтня 2025 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, 2025. 512 с.

ISBN 978-617-02-0419-6 (електронне видання)

Для науковців, представників бізнесу та здобувачів вищої освіти.

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

Інтелектуальні системи підтримки управлінських рішень підприємств залізничного транспорту 51

Щуренко Сергій Олександрович

Інструменти підтримки електронного бізнесу в малих і середніх підприємствах торгівлі 55

Тишкевич Володимир Олександрович

Інтелектуальні технології як інструмент розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємства 58

Червінська Любов Петрівна

Цифрові трансформації бізнесу 60

Лазоренко Лариса Віталіївна, Пархоменко Вікторія Вікторівна

Особливості управління підприємницькою діяльністю в умовах цифровізації 63

Барингольц Сергій Михайлович

Вендор-менеджмент як елемент забезпечення конкурентних переваг підприємств ІТ системних інтеграторів 68

Постовик Даніл Олександрович, Хіміч Святослав Володимирович

Від офлайн до “метавсесвіту”: еволюція стратегій бізнесу в цифрову епоху 72

Степанюк Андрій Володимирович, Цімошинська Оксана Валентинівна

Концептуальні засади управління стратегічним потенціалом підприємства в цифровій економіці 74

Титенко Марина Леонідівна, Цімошинська Оксана Валентинівна

Оптимізація логістичних витрат як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства 76

**Круковська Тетяна Миколаївна,
Цімошинська Оксана Валентинівна**

Управління конфліктами як елемент ефективного менеджменту персоналу 79

Гринчак Наталія Анатоліївна

Трансформаційне лідерство як чинник сталих інновацій на підприємствах циркулярної економіки в умовах цифровізації 82

Радчук Владислав Павлович

Постбюрократичні моделі управління малим бізнесом на ринку України 84

Кіндрат Олексій Олексійович

Цифрова трансформація в енергетичній сфері: напрями та переваги 87

Бородій Віталій Борисович

Механізми формування регіональних інноваційних систем 90

Мухін Вадим Анатолійович

Цифрова трансформація та її вплив на економічне зростання регіону 92

Сливка Оксана Андріївна

Тенденції цифровізації навчання та розвитку персоналу українських організацій 95

5. Siebel T. M. Digital Transformation: Survive and Thrive in an Era of Mass Extinction. New York: RosettaBooks, 2019. 253 p.
 6. European Commission. *Digital Economy and Society Index (DESI) 2023*. Brussels: European Commission, 2023. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi>
 7. Portulans Institute. Network Readiness Index 2023. Washington, DC: Portulans Institute, 2023. URL: <https://networkreadinessindex.org>
 8. United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN DESA). E-Government Survey 2022: The Future of Digital Government. New York: United Nations, 2022. URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2022>
 9. The Fletcher School (Tufts University). Digital Evolution Index 2020: Digital Planet – How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World. Boston, MA: Tufts University, 2020. URL: <https://sites.tufts.edu/digitalplanet/digital-evolution-index-2020/>
 10. Boston Consulting Group. e-Intensity Index 2021: Measuring the Digital Economy. BCG Perspectives, 2021. URL: <https://www.bcg.com/publications/2021/e-intensity-index-measuring-digital-economy>
- Спільнокошт. Big Idea – платформа краудфандингу для громадських, освітніх та культурних проєктів. 2024. URL: <https://bigidea.com/spilnokosht>

БАРИНГОЛЬЦ Сергій Михайлович

аспірант

Навчально-наукового інституту управління, економіки та бізнесу

Міжрегіональної Академії управління персоналом

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1579-6334>

ВЕНДОР-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ІТ СИСТЕМНИХ ІНТЕГРАТОРІВ

Системна інтеграція є одним з провідних секторів галузі інформаційних технологій (ІТ). Саме компанії системні інтегратори забезпечують впровадження сучасних технологій та сервісів для підприємств та організацій, та підтримують експлуатацію та розвиток таких рішень.

Системна інтеграція передбачає об'єднання різних ІТ систем, програмних застосунків та послуг для злагодженого функціонування як єдиної системи, що забезпечує безперебійну комунікацію та функціональність на різних платформах. Її основна мета — забезпечити ефективну роботу цих різних компонентів разом, покращуючи процеси та операційну ефективність [1].

Сучасні економічні умови в Україні вимагають від підприємств системних інтеграторів наявності дієвої стратегії розвитку бізнесу та посилення

конкурентних переваг з метою забезпечення сталих конкурентних позицій підприємства на ринку та досягнення бізнес цілей.

Дослідження ринка системної інтеграції України за моделлю п'яти сил конкуренції М. Портера [2] характеризує ринкову ситуацію як таку, що визначається значною владою покупців та постачальників, та високим рівнем конкуренції працюючих на ринку компаній.

З іншого боку, елементи нестабільності, пов'язані з кризовими явищами останніх років, такими як Covid та агресія росії, визначають складні умови зовнішнього середовища для компаній системних інтеграторів.

Наведені фактори зумовлюють необхідність створення компаніями системними інтеграторами потужного адаптивного механізму формування та збереження конкурентних переваг.

Одним з важливих елементів такого механізму є система вендор-менеджменту. Gartner визначає вендор-менеджмент (управління виробниками/постачальниками) як дисципліну, що дозволяє організаціям контролювати витрати, забезпечувати якість послуг та зменшувати ризики, щоб отримувати більшу цінність від своїх постачальників протягом усього життєвого циклу угоди [3].

В цьому матеріалі під вендорами розуміються виробники обладнання та програмного забезпечення, продукти яких використовують системні інтегратори в складі своїх рішень.

Вендор-менеджмент включає наступні елементи:

- Вибір постачальника — аналіз ринку, порівняння пропозицій, проведення тендерів, укладання договорів.
- Управління договорами — контроль виконання умов, перегляд договорів та їх оновлення.
- Оцінка ефективності — моніторинг якості, строків, вартості, відповідності SLA (Service Level Agreement).
- Управління ризиками — виявлення і мінімізація ризиків, пов'язаних із залежністю від вендорів.
- Розвиток партнерства — побудова довгострокового співробітництва, підвищення взаємної цінності.

Особливістю галузі системної інтеграції є високий ступінь взаємодії системних інтеграторів з вендорами. Як було досліджено М. Портером [4], інструментом аналізу конкурентних переваг підприємства з точки зору внутрішнього середовища є концепція ланцюга створення вартості. Розглядаючи ланцюг створення вартості системного інтегратора [5], треба зазначити, що значна частина його елементів, які відносяться до основних та допоміжних видів діяльності, пов'язана із взаємодією з вендором.

Відповідно до [6], така форма співробітництва визначається як інтегрована модель ланцюга постачання. Вона характеризується тісною взаємодією та координацією між учасниками процесу, що дозволяє досягати синергетичного ефекту. Інтегрований підхід, зазвичай, застосовується у галузях з високою конкуренцією та швидкою зміною умов ринку, що дозволяє оптимізувати процеси та взаємодію між усіма учасниками ланцюга постачання,

знижуючи витрати і підвищуючи гнучкість. До таких, зокрема, належить ІТ-сектор, де компанії тісно взаємодіють з постачальниками і дистриб'юторами для створення більш гнучкої системи постачання.

В таблиці наведені основні напрямки взаємодії компаній системних інтеграторів з вендорами при формуванні конкурентних переваг.

Взаємодія компанії системного інтегратора з вендором при формуванні конкурентних переваг

Напрямок	Взаємодія з вендором	Конкурентна перевага
Технології та продукти	Інформація про нові продукти, їх переваги, можливості застосування	Високотехнологічні та функціональні рішення
Ціна	Партнерські та проектні спеціальні цінові умови, гнучкі умови оплати	Оптимізований бюджет проекту, гнучкі умови оплати
Пресейл	Технічна підтримка при розробці рішень, надання продуктів для тестування	Оптимізоване рішення для виконання задач замовника, можливість його тестування
Логістика	Оптимальні умови постачання	Оптимізований графік та терміни виконання проекту
Сервіс	Забезпечення гарантійної та сервісної підтримки в процесі експлуатації, зручні умови Service Level Agreement (SLA)	Надійна та зручна сервісна підтримка
Маркетинг	Підтримка в просуванні рішень (інфо матеріали, заходи, акції тощо)	Потужні інструменти для просування рішень серед замовників, формування іміджу компанії на ринку

Джерело: розроблено автором

Як було зазначено, така взаємодія охоплює практично всі основні аспекти діяльності системного інтегратора та, відповідно, має значний вплив на формування конкурентних переваг підприємства.

Зокрема, базуючись на технологічних розробках вендора, системний інтегратор формує конкурентні переваги щодо рішень та продуктів, які пропонуються замовникам, акцентуючи увагу на їх функціональності, технічних характеристиках, параметрах безпеки, ефективності тощо, які є важливими для задоволення потреб замовників.

Спеціальні цінові умови від вендорів дають можливість системному інтегратору сформувати конкурентні переваги в частині оптимізації бюджету проекту та умов оплати, що є ключовим критерієм вибору для замовників в сучасних реаліях України.

Важливою складовою підготовки та просування ІТ рішень є підтримка системного інтегратора вендором на етапі продажу (пресейл). Взаємодія на цьому етапі дає можливість якнайкраще оптимізувати та кастомізувати рішення під вимоги замовника та донести до нього всі переваги використання такого рішення, а також надати можливість тестування продуктів та проведення пілотного проекту (Proof of Concept — PoC).

Ефективна взаємодія по напрямку логістики дозволяє системному інтегратору оптимізувати терміни впровадження рішення, що також є важливим критерієм вибору для багатьох замовників та опосередковано впливає на бюджет проекту.

Важливим елементом життєвого циклу продукту є його гарантійна та сервісна підтримка на етапі експлуатації. Умови SLA, доступ до бази знань вендора, наявність лабораторного обладнання для відпрацювання інцидентів, наявність підмінного обладнання — всі ці елементи формують конкурентні переваги в частині сервісної підтримки та завжди уважно аналізуються замовником.

Маркетингова складова дозволяє побудувати ефективний процес просування рішень на ринку, налагодити взаємодію з замовниками, сформувати позитивний імідж як системного інтегратора, так і вендора на локальному ринку.

Всі зазначені параметри виступають важливими критеріями для замовників при проведенні порівняння пропозицій системних інтеграторів на етапі вибору постачальника. Відповідно, формування конкурентних переваг системного інтегратора за визначеними елементами є необхідною умовою успішної бізнес діяльності. Запорукою цього є налагодження довгострокового взаємовигідного співробітництва з вендорами з метою спільного формування та розвитку конкурентних переваг.

Література

1. Raatikainen P. What is system integration? Types, examples and best practices. ONEiO. 2025. URL: <https://www.oneio.cloud/blog/what-are-system-integrations> (дата звернення 09.10.2025).
2. Барингольц С. М., Каліна І. І. Конкурентне середовище ринку системної інтеграції в галузі інформаційних технологій України. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2024. № 1(85). С. 98–104. DOI: <https://doi.org/10.32782/2521-666X/2024-85-15>.
3. Vendor Management. *Gartner Inc.* URL: https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/vendor-management?utm_source=chatgpt.com (дата звернення 09.10.2025).
4. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів / пер. з англ. Київ : Наш формат, 2019. 624 с.
5. Барингольц С. М. Ланцюжок створення вартості для підприємств ринку системної інтеграції. Цифрові трансформації та інноваційні технології в економіці : зб. матеріалів Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. м. Ломжа – Харків, 14.03.2024. Ломжа – Харків. 2024. С. 30–35. DOI: <https://doi.org/10.58246/OIMD8414>.
6. Решетняк Б. О. Концепції управління та моделі ланцюга постачання підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. № 70. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-70-130>.