



УДК 331.108.4

BEHAVIOR OF ENTERPRISES REGARDING THE SOLUTION OF THE PROBLEM OF INTERACTION OF DEMAND AND SUPPLY

ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВ ЩОДО РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

Linkova O.Yu. / Лінькова О.Ю.

k.e.s., as. prof./к.е.н., доц.

ORCID: 0000-0001-8971-6176

*National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute",
Kharkiv, Kirpychova, 2, 61000**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
Харків, Кирпичова, 2, 61000*

Анотація. Аналіз досвіду врегулювання попиту та пропозиції за часів пандемії COVID-19 є основою запропонованого напрямку організаційного розвитку через управління організаційними проектами в полі обраної бізнес-моделі. Врахування ціннісних орієнтацій в проектному підході дозволили сформувавши компенсатори його високого динамізму при практичному застосуванні: системне навчання та опрацювання нових топових професійних навичок; формування мікроклімату взаємодопомоги в командах; своєчасне інформування персоналу про зміни ринкових факторів, які впливають на запровадження організаційних змін; підвищена матеріальна підтримка на рівні стратегічного менеджменту індивідуальної роботи менеджерів операційного рівня.

Ключевые слова: Споживчі пріорітети, управління змінами, бізнес-моделі, навички менеджерів, навчання персоналу

Вступ.

Темпи змін світу за часів глобалізації зростають з кожним днем. Інформаційна економіка, постіндустріальне суспільство, індустрія 4.0, шоста управлінська революція, демографічні проблеми, екологічні катастрофи, пандемії – все це осередки сучасного світу, який накопичив велику кількість знань та стоїть перед вибором напрямків руху. За часів прискореного розвитку врівноваження попиту і пропозиції стає умовою конкурентоспроможності економіки, тому вирішення питання потребує поглибленого дослідження.

Основний текст.

Метою доповіді є аналіз напрямків розв'язання проблеми попиту та пропозиції під час пандемії COVID-19. Пропозиція і попит діють одночасно. Ринкові умови, що визначають рівноважний стан, постійно змінюються, тому він за своєю природою – нестабільний (пандемія COVID-19, інформаційна революція, військові конфлікти). Діджиталізація економіки (як спосіб приведення будь-якого різновиду інформації до цифрової форми), з кожним роком актуалізує увагу до людини та збалансованості розвитку. Розвиток, як процес переходу від одного стану до іншого, вимагає визначення певних структурних маркерів руху. На перше місце за попитом виходять сфери ІТ, науки, консалтингу, менеджменту. Відкритість національної економіки унеможливорює наявність дефіциту будь-якого товару і закріплює характерні риси ринку покупця за рахунок міжнародної торгівлі. Умови саморегуляції ринку через зміни цін відповідно до ринкового попиту є рушійною силою



організаційного розвитку бізнесу всіх сфер економіки. Для його прискорення за останні роки реформується система державного регулювання економіки в напрямках: спрощення механізмів взаємодії бізнесу з державними органами; закріплення обґрунтованої системи оподаткування; реформування соціальних сфер (освіти, медицини, військового захисту). Пристосування вітчизняного бізнесу до швидких темпів ринкових змін вимагає ефективної системної реалізації комплексу дій зі стратегічного менеджменту на основі бізнес-моделей, інноваційного менеджменту та маркетингових комунікацій. Бізнес-модель – це концептуальна характеристика того, як саме конкретна компанія заробляє гроші (краудсорсинг, виробник, лоутач, франшиза, комісія). Вибір бізнес-моделі включає: витрати на розробку товару; організація продажу; спосіб отримання прибутку (стратегія ціноутворення, способи оплати). Досягнення ринкової рівноваги цін і обсягів товарів ефективно розподіляє ресурси суспільства між альтернативами їх використання. За останні п'ять років сформувалася стабільна структура використання інвестиційних ресурсів в Україні: ІТ сфера; торгово-фінансовий сектор; освіта; послуги. Спільним для цих секторів економіки є низькі бар'єри на вході в галузь; високі темпи обертання коштів; стабільно високий попит на товари; помірний ризик; достатній рівень рентабельності. Тому одним з актуальних напрямків розвитку економіки України є державне врегулювання ринків, які зараз мають високий потенціал але й високі ризики ведення бізнесу (наука, земля, житлово-комунальний сектор, промисловість, транспортна інфраструктура, історико-культурна спадщина). Заходи щодо оновлення привабливих секторів економіки (загальна рівновага економічної системи) потребують прийняття рішень господаря на рівні держави (юридичний захист прав інвесторів, приватизація низькорентабельних галузей з юридичним закріпленням напрямків розвитку, цільова підтримка стратегічних напрямків розвитку через прозорі державні фінансові механізми, подолання безробіття, реалізація антимонопольної політики) та підготовка кваліфікованого менеджменту для реалізації програм розвитку. Маркетингові комунікації дозволяють точно спроектувати реакцію споживачів по відношенню до конкретного виробника, від чого залежить фінансовий результат. За низького рівня автоматизації та діджиталізації в певних сферах економіки (зокрема, промисловість) зростає термін перепрофілювання діяльності – країна втрачає ринкові позиції. Компенсатором технічного переозброєння підприємств стає система маркетингових комунікацій, ефективна робота яких дозволяє дослідити існуючий попит на різних ринках. За період пандемії COVID-19 свою нееластичність продемонстрували певні ринки – оренда будівель та обладнання, туристичні послуги, міжнародні перевезення. Але за збільшеного часового періоду еластичність навіть на таких ринках має тенденцію до зростання, наприклад, розвиток туризму в країні, доставка ресторанної їжі.

Організаційний розвиток – це навчання людей, яке змінює практику ведення бізнесу. Тобто основою організаційного розвитку бізнесу є відповідь менеджменту на питання: ранжирування цінностей (корисності навичок персоналу). Економічні зміни під час пандемії COVID-19 доводять



ефективність організаційного розвитку через управління організаційними проектами в полі обраної бізнес-моделі. Головним обмеженням менеджменту побудованому на управлінні організаційними проектами є високий динамізм, що знижує вмотивованість персоналу щодо отримання результату (через невпевненість у працевлаштуванні в майбутньому, по закінченні виконання проекту). Усунення значного недоліку вимагає від менеджменту операційного рівня бізнесу професійного використання компенсаторів та особистісної самопожертви у побудові ділових стосунків в команді: запровадження системного навчання та опрацювання нових топових професійних навичок; формування мікроклімату взаємодопомоги в командах; своєчасне інформування персоналу про зміни ринкових факторів, які впливають на запровадження організаційних змін; підвищена матеріальна підтримка на рівні стратегічного менеджменту індивідуальної роботи менеджерів операційного рівня (особистісна відповідальність). Темпи економічного розвитку доводять відсутність єдиного підходу до управління персоналом, вибір залежить від: якостей підлеглих; розподілених цінностей; темпів зміни ринкових факторів; терміну організаційного проекту.

Висновки.

Дослідження даних щодо тенденцій попиту та пропозиції під час пандемії COVID-19 дозволили систематизувати актуальні напрямки поведінки підприємств через управління ціною, товарною та маркетинговою політиками. Актуальні заходи управління: запровадження програм навчання персоналу; моніторинг попиту та пропозицій на ринку; підвищення навичок менеджерів щодо організації роботи; запровадження відповідних комунікаційних технологій; запровадження інтегрованих систем управління; оновлення стратегічної, інформаційної та логістичної підсистем. Системна реалізація управління змінами на підприємстві в полі обраної бізнес-моделі дозволить вчасно та ефективно реагувати на ринкові можливості.

Література:

1. Ємельянов О. Ю. Потенціал економічного розвитку підприємств: інструментарій та моделі оцінювання: монографія. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 280 с.
2. Ліпін М. В. Освіта в модифікаціях сучасного світу : монографія. – Київ : Київ. національний торговельний-економічний університет, 2018. – 340 с.
3. Riana, I. G., Rihayana, I. G., & Ratih, I. A. D. K. (2019). Creating Innovation Through knowledge Saring and Absorptive Capacity. *Polish Journal of Management Studies*, 19(1), 338-352. <http://dx.doi.org/10.17512/pjms.2019.19.1.26>
4. Scholz T. *Uberworked and Underpaid: How Workers Are Disrupting the Digital Economy*. Cambridge, UK : Polity Press, 2017. 226 p.
5. Коломієць Г. М., Глушач Ю. С. Цифрова економіка: контрверсійність змісту і впливу на господарський розвиток. *Бізнес Інформ*. 2017. № 7. С. 137–143.



References.

1. Yemelianov O. Yu. (2019) *Potensial ekonomichnoho rozvytku pidpriemstv: instrumentarii ta modeli otsiniuvannia*, monohrafiia, Lviv, Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, 280 p.
2. Lipin M. V. (2018) *Osvita v modyfikatsiakh suchasnoho svitu*, monohrafiia, Kyiv, Kyiv. natsionalnyi torhivnyi-ekonomichni universytet, 340 p.
3. Riana, I. G., Rihayana, I. G., & Ratih, I. A. D. K. (2019). *Creating Innovation Through knowledge Saring and Absorptive Capacity*. Polish Journal of Management Studies, 19(1), 338-352p, <http://dx.doi.org/10.17512/pjms.2019.19.1.26>
4. Scholz T. (2017) *Overworked and Underpaid: How Workers Are Disrupting the Digital Economy*. Cambridge, UK, Polity Press, 226 p.
5. Kolomiets H. M., Hlushach Yu. S. (2017) *Tsyfrova ekonomika: kontroversiini zmistu i vplyvu na hospodarskyi rozvytok*. Biznes Inform, 7. p. 137–143.

Abstract. Analysis of the experience of supply and demand settlement during the COVID-19 pandemic is the basis of the proposed direction of organizational development through the management of organizational projects in the field of the selected business model. Taking into account the value orientations in the project approach allowed to form compensators of its high dynamism in practical application: systematic training and development of new top professional skills; formation of a microclimate of mutual assistance in teams; timely informing staff about changes in market factors that affect the implementation of organizational change; increased material support at the level of strategic management of individual work of operational level managers. Current management measures: introduction of staff training programs; monitoring of supply and demand in the market; improving the skills of managers to organize work; introduction of appropriate communication technologies; introduction of integrated management systems; updating of strategic, information and logistics subsystems. During the COVID-19 pandemic, management encountered objective problems: features of remote work (remote office work); consumer retention subject to certain restrictions on movement, both in the country and abroad; change of consumer priorities; reduction of purchasing power (increase in poverty); growth of transport costs.

Key words: Consumer priorities, change management, business models, managerial skills, staff training.

Стаття відправлена: 08.03.2021 р.

© ЛІНЬКОВА О.Ю.