

Об'єднання результатів поглибленого аналізу інтеграційних процесів в реальному секторі економіки із сучасними методами економіко-математичного моделювання дає можливість суттєво підвищити ефективність обґрунтування управлінських рішень і вдосконалення державної регуляторної політики у цій сфері відповідно до загальної логічної послідовності «розуміння → пояснення → пропозиція».

Література:

1. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності. К. : КНЕУ, 2005. 204 с.
2. Казьмір Л.П. Інтелектуальний капітал як чинник структурної трансформації економіки регіону. *Актуальні проблеми, пріоритетні напрямки та стратегії розвитку України*: тези доповідей II Міжнародної наук.-практ. онлайн-конференції. К. : ІТТА, 2021. С. 116-118.
3. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відп. ред. Ю. В. Кіндзерський. К. : ІЕП НАН України, 2007. 408 с.
4. Горбатенко В. Політичне прогнозування: теорія, методологія, практика. К. : Генеза, 2006. 400 с.
5. Glass G.V. Primary, secondary, and meta-analysis of research. *The Educational Researcher*, 1976. v. 10, p. 3-8.

ІННОВАЦІЙНІ ІТ-РІШЕННЯ В УПРАВЛІННІ ПРОЄКТАМИ

Канцевіч Б., завідувач відділом проєктів компанії GlobalLogic, пошукувач, Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

З огляду на глобалізацію і постійно зростаючу нішу інтернет-торгівлі та управління обслуговуванням клієнтів, компанія GlobalLogic постійно бере участь у розробці різноманітних цифрових рішень щодо управління бізнес-процесами компанії, систем планування ресурсів підприємства (ERP-систем), займається кастомізацією (адаптацією під окрему аудиторію) систем управління відносинами з клієнтами (CRM-систем), розробкою та підтримкою конфігурації порталів для ефективної роботи бізнесу. Головна мета цих рішень – автоматизація процесів та ефективне використання ресурсів підприємства.

Фахівці GlobalLogic створюють та розвивають рішення щодо управління обслуговуванням клієнтів (Customer Care Solution) на місцях, безпосередньо у закладах торгівлі та сервісу, що належить до сегменту управління виїзним обслуговуванням (Field Service Management). Ці рішення оптимізують робочий цикл між кінцевими користувачами, агентами із обслуговування клієнтів, диспетчерами та власне командою з технічного обслуговування, яка виконує низку робіт на територіально-розподілених об'єктах. Така узгоджена взаємодія виконавців проєкту робить використання ресурсів більш ефективним.

В ланцюгу операцій необхідно прийняти заявки на обслуговування, визначити якими ресурсами вони будуть виконуватися, призначити ресурсам наряди на роботу, стежити за розкладом ресурсів, оцінити терміни виконання, запланувати профілактичне обслуговування, тощо.

В середньому за проєктами, завдяки рішенням щодо залучення клієнтів із використанням управління виїзним обслуговуванням, наприклад, велика компанія із виробництва напоїв збільшила дохід на 8% та знизила операційні витрати на 6,6 %.

Рішення щодо оптимізації розкладу обслуговування, що також розвивається завдяки інженерам GlobalLogic, вибудовує найоптимальніший розклад використання ресурсів підприємства відповідно до обраного користувачем критерію. Мета вдосконалення розкладу полягає в оптимальному розподілі завдань між ресурсами. Користувач цього рішення для ERP вибирає один з критеріїв оптимізації: вартість, відстань, тривалість, пріоритет, доступність кінцевого користувача, доступність ресурсу тощо. Виходячи з цього, система вибудовує найоптимальніший розклад ресурсів відповідно до обраного критерію по аналогії з оновленою та розширеною задачею комівояжера. В основі лежить оптимізація розгалуженого рішення серії завдань лінійного програмування.

Зусилля з цифрової трансформації, спрямовані на максимізацію обслуговування клієнтів, доходи та економію коштів, дозволили оптимізувати ефективність роботи співробітників та знизити витрати, пов'язані з неефективним управлінням. Так компанії, що спеціалізуються на рішеннях з моніторингу виробничої безпеки, завдяки нашим розробкам вдалося перейти від переважної більшості заявок із запізненням до 80 % своєчасно виконаних заявок на обслуговування.

Ефективним проєктом в системі ритейлу GlobalLogic була американська компанія, що є одним із всесвітньо відомих інтернет-магазинів з продажу взуття та одягу у США. Наразі їх фокус – розробка

хмарних рішень для платформ та інструментів, що сприяють оптимізації внутрішніх процесів. Мета – вихід на ринок та продаж рішень іншим великим компаніям, які бажають покращити свої процеси та оновити інструменти їх управління. Команда GlobalLogic займається підтримкою та розробкою нових функцій для двох платформ компанії: 1) Платформа з менеджменту замовлень на базі алгоритмів машинного навчання (Machine Learning) для спрощення процесу управління та контролю команди з мерчендайзингу. Система має наступні функції: спрощення створення замовлення, керування постачальниками, контроль запасів товару, розподіл товару, та ін. 2) Платформа залучення до бонусних програм є одним з головних інструментів мотивації для побудови ефективних відносин з кожним спеціалістом компанії. Система має наступні функції: управління кар'єрним зростанням співробітників, створення запитів на компенсацію, та інші функції управління персоналом.

В сегменті управління торговельно-сервісними мережами клієнтом GlobalLogic стала глобальна компанія, що розвиває світ ветеринарної медицини та розширює можливості ветеринарних медичних закладів та сервісних мереж на ринках домашніх тварин. Клієнт має унікальний вертикально інтегрований ланцюжок створення вартості, що складається з рішень для управління ветеринарними практиками, управління рецептами та дистрибуторського бізнесу, що вимагає розгалужених інтегрованих рішень.

Рішення для управління ветеринарними практиками (Veterinary Practice Management Solution) – це нішева ERP – та CRM-система, що забезпечує потоки робіт (workflow) для взаємодії між усіма типовими завданнями ветеринарної практики та із зовнішніми контрагентами. Компанії потрібне масштабоване, розширюване, глобальне корпоративне хмарне рішення для ефективного керування ветеринарними практиками. Досвід застосування нових рішень має відрізнити клієнта від інших хмарних рішень для управління ветеринарними практиками на ринку та тісно інтегруватися з портфоліо продуктів клієнта. GlobalLogic допомагає клієнтові із переходом до «цифрового майбутнього» та водночас підтримує ведення їхнього поточного бізнесу. Розроблена система є інтегрованою платформою, що дозволяє зменшити час на рутину та приділяти більше уваги піклуванню про тварин.

Після успішного випуску першої версії продукту опитування серед керівників ветеринарних практик та тестування показали, що нове рішення заощадує їм у середньому 45 хвилин щодня. Сукупний ефект

заощадженого часу призводить до більшої ефективності та прибутковості ветеринарної практики. Майже дві третини клієнтів повідомили, що нове рішення простіше впроваджувати, використовувати та навчати нових співробітників.

До розробки системи залучено більше 100 спеціалістів, розділених на 1 команду. Для управління проектом GlobalLogic задіяла гнучкий масштабований фреймворк (набір знань та процесів) SAFe (Scaled Agile Framework), що охоплює багатокомандні підготовку, планування та досягнення запланованих результатів.

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Кишин О.В., кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет
ім. Івана Франка, м. Львів, Україна

Свелеба Н.А., кандидат економічних наук, доцент
ПВНЗ «Європейський університет», м. Львів, Україна

Кишин Ю.В., магістр,
ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ, Україна

Основним критерієм підвищення ефективності використання ресурсів підприємства є управління діловою активністю. Системний підхід до управління діловою активністю полягає у взаємозв'язку всіх підрозділів підприємства та учасників, спільна мета яких – виробляти якісну продукцію для задоволення потреб споживача.

Актуальність ділової активності обумовлена тим, що на сучасному ринку високий рівень конкуренції і підприємства намагаються отримати якомога більший прибуток від діяльності з мінімальними витратами. Без управління підприємницькою діяльністю, у тому числі і діловою активністю, неможливо досягти ефективного і динамічного розвитку.

Ділова активність розкривається у всіх сферах господарської діяльності. На державному рівні це як індикатор економічних очікувань представників бізнес-суспільства. Ділова активність дозволяє підприємствам реалізовувати стратегічні плани розвитку, реалізовувати потенціал зростання, досягати лідерства на ринку, економічно керуючи всіма ресурсами.

Ділова активність забезпечується шляхом мобілізації, раціонального розміщення та ефективного використання власного