

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Менеджмент бізнес-організацій»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	07 Управління та адміністрування
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	073 Менеджмент

Форма навчання: денна (очна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

**на тему: «Управління впровадженням цифрової бізнес-системи
в діяльність організації»**

здобувача Степанчука Андрія Олеговича



Науковий керівник: к.е.н., доцент Голіонко Н.Г.



**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри д.е.н., проф. Сагайдак М.П.



Київ 2023

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління

Кафедра менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ
ПОГОДЖЕНО:

«Менеджмент бізнес-організацій»
07 Управління та адміністрування
073 Менеджмент

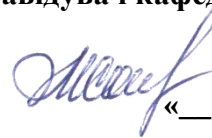
ЗАТВЕРДЖУЮ:

Керівник проєктної групи (гарант)
освітньої програми

Завідувач кафедри



Н.Г. Голіонко
«__» _____ 2023 р.



М.П. Сагайдак
«__» _____ 2023р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

Здобувачу вищої освіти **Степанчуку Андрію Олеговичу**

денної (очної) форми навчання

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему: «Управління впровадженням цифрової бізнес-системи в діяльність організації»

темую затверджено наказом ректора Університету від «22» червня 2023 р. № 860-ст
кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах

ТОВ «Онтаргіт»

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	Теоретико-методичні аспекти управління впровадженням цифрової бізнес-системи в діяльність організації
	(назва розділу)
Розділ 2	Аналітичний моніторинг ТОВ «Онтаргіт» та його бізнес-середовища в умовах цифровізації
	(назва розділу)
Розділ 3	Обґрунтування напрямів поліпшення проєктів впровадження цифрових бізнес-

Об'єкт дослідження:	Соціально-економічні відносини, які виникають в процесі впровадження цифрових бізнес-систем в компанії
Предмет дослідження:	Управління проєктом впровадженням цифрової бізнес-системи в організації
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	Обґрунтування теоретико-методичних та прикладних аспектів управління впровадженням цифрової бізнес-системи в організації

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

у розділі 1

- Визначити сутність, види та ефективність цифрових бізнес-систем,
- Дослідити методичні підходи, етапи та особливості впровадження цифрових бізнес-систем в роботу організацій,
- Описати управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії

у розділі 2

- Провести аналітичний моніторинг діяльності досліджуваної організації,
- Оцінити зовнішнє середовище господарювання ТОВ «Онтаргіт»,
- Проаналізувати досвід впровадження цифрових бізнес-систем організацією

у розділі 3

- Обґрунтувати напрями покращення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем,
- Розробити організаційно-управлінський інструментарій забезпечення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем,
- Оцінити економічні результати запропонованих заходів

**Завдання підготував
науковий керівник**



К.е.н., доц. Голіонко Н.Г.

«08» червня 2023р.

**Завдання одержав
здобувач**



А.О. Степанчук

«09» червня 2023 р.

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 75 сторінок, 7 таблиць, 12 рисунків, список використаних джерел з 51 найменування.

«Управління впровадженням цифрової бізнес-системи в діяльність організації»

Об'єкт дослідження – соціально-економічні відносини, які виникають в процесі впровадження цифрових бізнес-систем в компанії

Предмет дослідження – управління проєктом впровадженням цифрової бізнес-системи в організації

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – обґрунтування теоретико-методичних та прикладних аспектів управління впровадженням цифрової бізнес-системи в організації

Завданнями роботи є:

- визначити сутність, види та ефективність цифрових бізнес-систем;
- дослідити методичні підходи, етапи та особливості впровадження цифрових бізнес-систем в роботу організацій;
- описати управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії;
- провести аналітичний моніторинг діяльності досліджуваної організації;
- оцінити зовнішнє середовище господарювання ТОВ «ОНТАРГІТ»;
- проаналізувати досвід впровадження цифрових бізнес-систем організацією;
- обґрунтувати напрями покращення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем;
- розробити організаційно-управлінський інструментарій забезпечення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем;
- оцінити економічні результати запропонованих заходів.

Практична значущість результатів полягає в тому, що вони мають безпосереднє значення для досліджуваної організації, а також для галузі в цілому та окремих економічних процесів. Узагальнені результати проведених аналітичних та розрахункових процедур можуть бути використані для оптимізації управлінських процесів, підвищення ефективності впровадження цифрових бізнес-систем та покращення загальної діяльності організацій.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2023.

Рік захисту роботи 2023.

Ключові слова: бізнес-система, планування, звітність, процес впровадження бізнес-систем.

В і д г у к
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача факультету економіки та управління,
спеціальності 073 Менеджмент,
освітньо-професійної програми «Менеджмент бізнес-організацій»
Степанчука Андрія Олеговича
на тему «**Управління впровадженням цифрової бізнес-системи
в діяльність організації**»

1. Актуальність теми.

Сучасні умови діяльності організацій характеризують як мінливі, динамічні, непередбачувані та складні. За таких умов використання компанією цифрової корпоративної бізнес-системи дозволяє їй набути переваг у ефективній взаємодії з її клієнтами та працівниками, вдосконаленні управління організаційними ресурсами, більшій глобалізації та інтеграції, посиленні адаптивності та гнучкості в процесі постійних змін. Завдяки використанню цифрової бізнес-системи менеджери компанії мають актуальну інформацію про клієнтів, бізнес-процеси, цільові показники діяльності тощо для раціонального ухвалення ними управлінських рішень, що полегшує їх співпрацю зі стейкхолдерами. Наразі компанії ІТ-сфери звітують про збільшення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем, засвідчують різноманітні рішення й підходи по їх імплементації. Саме такі обставини підтверджують актуальність наряду дослідження й теми кваліфікаційної магістерської роботи.

2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи.

В роботі Степанчук А.О. проаналізував інформаційні джерела й визначив поняття цифрової бізнес-системи, дав характеристику й переваги ERP та CRM як двох основних типів цифрових бізнес-систем, узагальнив теоретико-методичні аспекти впровадження таких систем в компаніях; навів аналіз діяльності ТОВ «ОНТАРГІТ», середовища його діяльності та потужний досвід організації з впровадження цифрових бізнес-систем у діяльність компаній-клієнтів. Спираючись на результати проведеного аналізу внутрішнього й зовнішнього середовища компанії, результати реалізації численних проєктів, автором було розроблено практичні рекомендації та обґрунтовано впровадження цифрової системи Power BI звітності у стратегічну структуру управління проєктами досліджуваної організації. Така система дозволить компанії оптимізувати робочі процеси, покращити внутрішню координацію та підвищити якість прийняття управлінських рішень на основі даних. Запропоновані автором пропозиції є релевантними та актуальними для ТОВ «ОНТАРГІТ» сьогодні в умовах стрімкого зростання кількості проєктів й обсягів накопичених даних від реалізованих проєктів.

3. Наявність самостійних розробок автора.

Автором роботи дотримано логіку побудови дослідження та правил оформлення його результатів. Наявне взаємоузгодження всіх елементів наукової формули, обґрунтовано актуальність предмету дослідження. В першому розділі охарактеризовано теоретико-методичні аспекти впровадження цифрових бізнес-систем в діяльність організації, а також описано переваги, які вони забезпечують. В другому розділі автор здійснив аналіз поточного стану діяльності ТОВ «ОНТАРГІТ», проєктів компанії (впровадження й підтримка цифрових бізнес-систем ERP і CRM на базі Microsoft Dynamics 365), окремо обґрунтував необхідність та впливові фактори впровадження платформи ВІ звітності в організації. У третьому розділі обґрунтовано доцільність, етапи проєкту та організаційно-економічні особливості впровадження платформи Power ВІ в діяльність ТОВ «ОНТАРГІТ». Як елемент проєкту запропоновано залучення спеціаліста з наукових даних (Data Scientist), обов'язки якого щодо впорядкування та ефективного використання даних компанії дозволять підвищити ефективність стратегічного планування в компанії. В цілому КМР Степанчука А.О. є завершеним самостійним дослідженням.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій.

Автором здійснено апробацію результатів наукового дослідження на IV Міжнародній студентській науково-практичній конференції «Менеджмент: виклики та перспективи» (17.11.23р. м. Київ, КНЕУ ім. В. Гетьмана), за результатами якої опубліковано тези доповіді (Степанчук А. Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії. Менеджмент: виклики та перспективи: матеріали IV Міжнар. студ. наук.-практ. конф. (17 листопада 2023 р.). К.: КНЕУ, 2023. с.119-120). Запропоновані рекомендації з впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії можуть бути розглянуті та реалізовані у досліджуваній ТОВ «ОНТАРГІТ».

5. Наявність недоліків.

Суттєвих зауважень щодо структури КМР та її оформлення немає. Проте потребують більшого обґрунтування питання економічного й управлінського супроводження реалізації запропонованого проєкту у бізнес-організації.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕКА: **54 бали**, КМР Степанчука А.О. відповідає встановленим вимогам та **може бути допущена до захисту.**

Науковий керівник
доцент, кандидат економічних наук



Голіонко Н.Г.

« 29 » листопада 2023

Рецензія
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти

Степанчука Андрія Олеговича
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема: «Управління впровадженням цифрової бізнес-системи в діяльність організації»
Актуальність теми кваліфікаційної магістерської роботи і доцільність її розроблення:
ТОВ «ОНТАРГІТ» є золотим партнером Майкрософт у впровадження рішень клієнтам.
Стратегічним напрямком компанії став Power Platform який вирізняється швидкістю реалізації
проектів. Для більш ефективної роботи у цьому напрямку існує необхідність проведення
аналізу досвіду впровадження і покращення процесу з оглядом на краще планування
внутрішніх ресурсів.

Якість проведеного дослідження:
Дослідження проведено повно і зачіпає всі аспекти роботи організації

Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи:
Головною позитивною рисою консультативного проекту стала його наближеність до реальних
справ у компанії. Було проаналізовано процеси впровадження і запропоновано рішення, яке
може значно покращити процес планування.

Зауваження: Можлива була більша деталізованість при описі вирішення проблеми.

Практична значимість висновків і рекомендацій:
Компанія знаходиться на стадії аналізу і планування впровадження рекомендацій описаних в
кваліфікаційній магістерській роботі.

Місце роботи та посада рецензента: Директор з консалтингу Василенко І.А

Науковий ступінь, учене звання (за наявності)

Підпис засвідчую:

Місце печатки організації, де працює рецензент



ЗМІСТ:

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1	7
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВПРОВАДЖЕННЯМ ЦИФРОВОЇ БІЗНЕС-СИСТЕМИ В ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ	7
1.1 Сутність, види та ефективність цифрових бізнес-систем.....	7
1.2 Методичні підходи, етапи та особливості впровадження цифрових бізнес- систем в роботу організацій.....	12
1.3 Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії.....	19
РОЗДІЛ 2	26
АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ ТОВ «ОНТАРГІТ» ТА ЙОГО БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	26
2.1 Аналітичний моніторинг діяльності досліджуваної організації	26
2.2 Зовнішнє середовище господарювання ТОВ «ОНТАРГІТ»	33
2.3 Досвід впровадження цифрових бізнес-систем організацією	44
РОЗДІЛ 3	56
ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПОЛІПШЕННЯ ПРОЄКТІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ У ТОВ «ОНТАРГІТ»	56
3.1 Напрями покращення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем.....	56
3.2 Організаційно-управлінський інструментарій забезпечення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем.....	60
3.3 Економічні результати запропонованих заходів	65
ВИСНОВКИ.....	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73

ДОДАТКИ.....	78
--------------	----

ВСТУП

Управління впровадженням цифрових бізнес-систем в організаційну діяльність є критично важливим аспектом сучасного бізнесу. Зокрема, системи, такі як ERP (Enterprise Resource Planning) та CRM (Customer Relationship Management), є основними компонентами бізнес-систем. Сутність цих систем полягає у тому, щоб допомагати організаціям оптимізувати їхні операції, керувати ресурсами та відносинами з клієнтами.

ERP допомагає організаціям інтегрувати та управляти всіма аспектами бізнесу, включаючи ланцюги постачання, закупівлі, виробництво, послуги, фінансову інформацію та інше. З іншого боку, CRM фокусується на управлінні відносинами між організацією та її клієнтами, включаючи управління контактами, продажами, підтримкою клієнтів та іншими аспектами відносин з клієнтами.

Важливість цих систем у сучасному бізнесі не можна переоцінити, оскільки вони допомагають організаціям підвищити ефективність, зменшити витрати, поліпшити обслуговування клієнтів та забезпечити конкурентні переваги. Для успішного впровадження цих систем, організаціям потрібно ретельно планувати та управляти всіма аспектами процесу впровадження, включаючи вибір системи, підготовку персоналу, інтеграцію з іншими системами та оцінку ефективності системи після впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблема управління впровадженням цифрових бізнес-систем у діяльність організації є предметом уваги багатьох дослідників. Зокрема, українські науковці Волошин В.В., Савченко Т.М., Рибак О.П., інші, а також іноземні дослідники, такі як Джонсон М., Сміт К., та Фернандес Л. й багато інших розробили значну кількість наукових робіт, в яких розглядаються різні аспекти означеного питання.

Вони аналізують вплив цифрових технологій на ефективність управління організацією, розробляють методичні підходи до впровадження цифрових бізнес-систем, досліджують особливості управління проектами впровадження цифрових

систем та інші питання. Науковий внесок авторів полягає в розробці конкретних методичних рекомендацій щодо впровадження цифрових бізнес-систем, виявленні низки проблем та викликів, пов'язаних з цим процесом, та розробці пропозицій щодо їх подолання.

Проте, не дивлячись на достатній обсяг праць у досліджуваній сфері, деякі аспекти проблеми залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, потребує додаткового дослідження питання управлінських аспектів проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії. Саме такому аспекту й буде присвячена дана кваліфікаційна магістерська робота.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – обґрунтування теоретико-методичних та прикладних аспектів управління впровадженням цифрової бізнес-системи в організації.

Завданнями роботи є:

- визначити сутність, види та ефективність цифрових бізнес-систем;
- дослідити методичні підходи, етапи та особливості впровадження цифрових бізнес-систем в роботу організацій;
- описати управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії;
- провести аналітичний моніторинг діяльності досліджуваної організації;
- оцінити зовнішнє середовище господарювання ТОВ «ОНТАРГІТ»;
- проаналізувати досвід впровадження цифрових бізнес-систем організацією;
- обґрунтувати напрями покращення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем;
- розробити організаційно-управлінський інструментарій забезпечення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем;
- оцінити економічні результати запропонованих заходів.

Об'єкт дослідження – соціально-економічні відносини, які виникають в процесі впровадження цифрових бізнес-систем в компанії.

Предмет дослідження – управління проектом впровадженням цифрової бізнес-системи в організації.

Методи дослідження включають комплекс підходів, які допоможуть досягнути мети, встановленої в кваліфікаційній роботі. Перш за все, було використано аналітичний метод для аналізу наявних наукових досліджень та публікацій з теми управління впровадженням цифрових бізнес-систем. Цей метод допоміг виявити основні тенденції, проблеми та виклики, а також визначити недосліджені аспекти проблеми.

Далі, метод моделювання було використано для розробки конкретних методичних рекомендацій щодо управлінських аспектів проекту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії. Зокрема, було розроблено модель процесу впровадження, яка включає основні етапи та управлінські аспекти цього процесу.

Також було використано метод експертних оцінок для оцінки ефективності запропонованих методичних рекомендацій. За допомогою цього методу було проведено анкетування експертів - фахівців у галузі управління проектами та цифрових технологій.

Отже, за допомогою вищезазначених методів було проведено комплексне дослідження проблеми, розроблено методичні рекомендації та оцінено їх ефективність.

Теоретична та методична значущість отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані не лише для вирішення проблем конкретної бізнес-організації, але й для інших подібних організацій та ситуацій. Сформовані алгоритми, розвинуті ідеї та удосконалений методичний підхід можуть бути включені до теоретико-методичних здобутків цієї кваліфікаційної магістерської роботи. Такі результати можуть вважатися елементами наукової новизни, оскільки вони допомагають оптимізувати процес впровадження цифрових бізнес-систем в організаціях.

Практична значущість результатів полягає в тому, що вони мають безпосереднє значення для досліджуваної організації, а також для галузі в цілому та окремих економічних процесів. Узагальнені результати проведених аналітичних

та розрахункових процедур можуть бути використані для оптимізації управлінських процесів, підвищення ефективності впровадження цифрових бізнес-систем та покращення загальної діяльності організацій.

Інформаційна база дослідження включає в себе законодавчу базу, яка регулює діяльність бізнес-організації - об'єкта дослідження та досліджуваної проблематики; праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, які досліджують проблематику впровадження цифрових бізнес-систем, управління цим процесом, а також інші аспекти діяльності організацій в цифрову епоху; статистичні дані офіційних сайтів; звіти рейтингових агентств та фінансові звіти суб'єктів господарювання. Такі дані допомагають оцінити ефективність впровадження цифрових бізнес-систем, аналізувати фінансові показники організацій та визначити можливі тенденції розвитку.

Апробація результатів роботи. Результати дослідження були представлені на IV Міжнародній студентській науково-практичній конференції «Менеджмент: виклики та перспективи» як тези доповіді на тему «Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії».

Структура роботи. Кваліфікаційна магістерська робота містить 75 сторінок, 7 таблиць, 12 рисунків, список використаних джерел з 50 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВПРОВАДЖЕННЯМ ЦИФРОВОЇ БІЗНЕС-СИСТЕМИ В ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ

1.1 Сутність, види та ефективність цифрових бізнес-систем

Бізнес-система – це організований набір зв'язаних процедур, методів та засобів, які організація використовує для досягнення своїх цілей та завдань. Вони включають різноманітні компоненти, включаючи людські ресурси, фінансові ресурси, технології, процедури та стратегії, які взаємодіють між собою для оптимізації діяльності організації [31].

Цифрові бізнес-системи є комп'ютеризованими системами, які використовують цифрові технології для автоматизації, управління та оптимізації бізнес-процесів в організації. Вони можуть включати різні типи систем, такі як ERP, CRM, системи управління постачанням, системи управління знаннями тощо.

ERP та CRM є двома основними типами цифрових бізнес-систем. ERP система допомагає організаціям управляти всіма своїми ресурсами та процесами в інтегрований спосіб, що сприяє ефективності та продуктивності. Зокрема, вона може охоплювати такі області, як управління фінансами, управління ланцюгом постачання, управління проектами, управління персоналом та інші. Система CRM, з іншого боку, фокусується на управлінні відносинами з клієнтами, включаючи збір, аналіз та використання інформації про клієнтів для поліпшення обслуговування, збільшення продажів та зміцнення відносин з клієнтами.

Обидві ці системи є критично важливими для успіху бізнесу, оскільки вони допомагають організаціям бути більш конкурентоспроможними, ефективними та продуктивними. Однак, для їхнього ефективного використання, організації повинні

розуміти їхні потреби та мету, а також мати необхідні ресурси та навички для їхнього впровадження та управління.

Цифрові бізнес-системи дозволяють організаціям ефективніше управляти своїми ресурсами, включаючи людей, фінанси, матеріали та інформацію. Вони допомагають організаціям створювати, зберігати та обробляти великі обсяги даних, аналізувати ці дані для прийняття кращих рішень, поліпшувати ефективність та продуктивність робочого процесу, зміцнювати відносини з клієнтами та партнерами, та забезпечувати більшу прозорість та контроль над бізнес-процесами.

Ці системи також сприяють глобалізації та інтеграції організацій, оскільки вони дозволяють обмін інформацією та співпрацю між різними підрозділами, партнерами та клієнтами по всьому світу в режимі реального часу. Зокрема, вони дозволяють організаціям бути більш адаптивними та гнучкими у відповіді на зміни у середовищі, в якому вони працюють [29].

Цифрові бізнес-системи можна класифікувати за різними критеріями, наприклад, за функціональністю, за областю застосування, за розміром та типом організації, для яких вони призначені, тощо. Види цифрових бізнес-систем приведено на рис. 1.1.

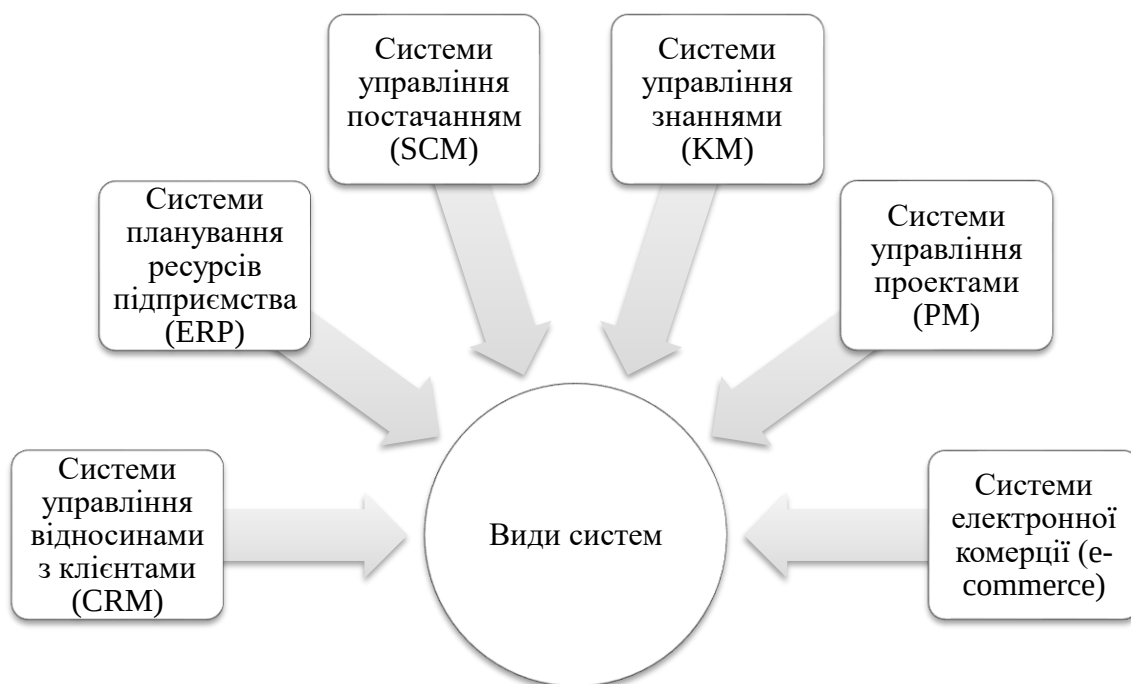


Рисунок 1.1 – Види цифрових бізнес-систем [29]

Системи управління відносинами з клієнтами (CRM) системи допомагають організаціям управляти взаємодією з їх клієнтами, включаючи збір, зберігання та аналіз інформації про клієнтів, управління взаємодіями з клієнтами, управління продажами та підтримкою клієнтів.

Системи планування ресурсів підприємства (ERP) системи інтегрують всі основні бізнес-процеси та функції організації в єдину систему, яка допомагає організаціям управляти власними ресурсами - фінансовими, матеріальними, персоналом, обладнанням, тощо.

Системи управління постачанням (SCM) системи допомагають організаціям управляти своїми ланцюгами постачання, включаючи планування, закупівлю, виробництво, дистрибуцію та логістику.

Системи управління знаннями (KM) системи допомагають організаціям збирати, зберігати, обробляти та передавати знання та інформацію всередині організації та з її партнерами та клієнтами.

Системи управління проектами (PM) системи допомагають організаціям планувати, контролювати та управляти своїми проектами, включаючи розподіл ресурсів, трекінг завдань та моніторинг ходу виконання проекту [12].

Системи електронної комерції (e-commerce) системи допомагають організаціям проводити бізнес в Інтернеті, включаючи продаж товарів та послуг онлайн, обробку платежів, управління онлайн-магазинами, тощо.

Однак, для того, щоб повністю використовувати переваги цифрових бізнес-систем, організаціям необхідно правильно визначити свої потреби та вибрати найбільш підходящі системи, які відповідають їхньому розміру, структурі та бізнес-моделі. Крім того, необхідно забезпечити належну підготовку та підтримку персоналу, який буде використовувати ці системи [21].

Ефективність цифрових бізнес-систем можна вимірювати за допомогою різних критеріїв, залежно від конкретних цілей та потреб організації. Цифрові бізнес-системи відіграють важливу роль у сучасному бізнес-середовищі, оскільки вони допомагають організаціям оптимізувати їхні бізнес-процеси, покращувати

прийняття рішень, зміцнювати відносини з клієнтами, зменшувати витрати та полегшувати спілкування та співпрацю (рис. 1.2).

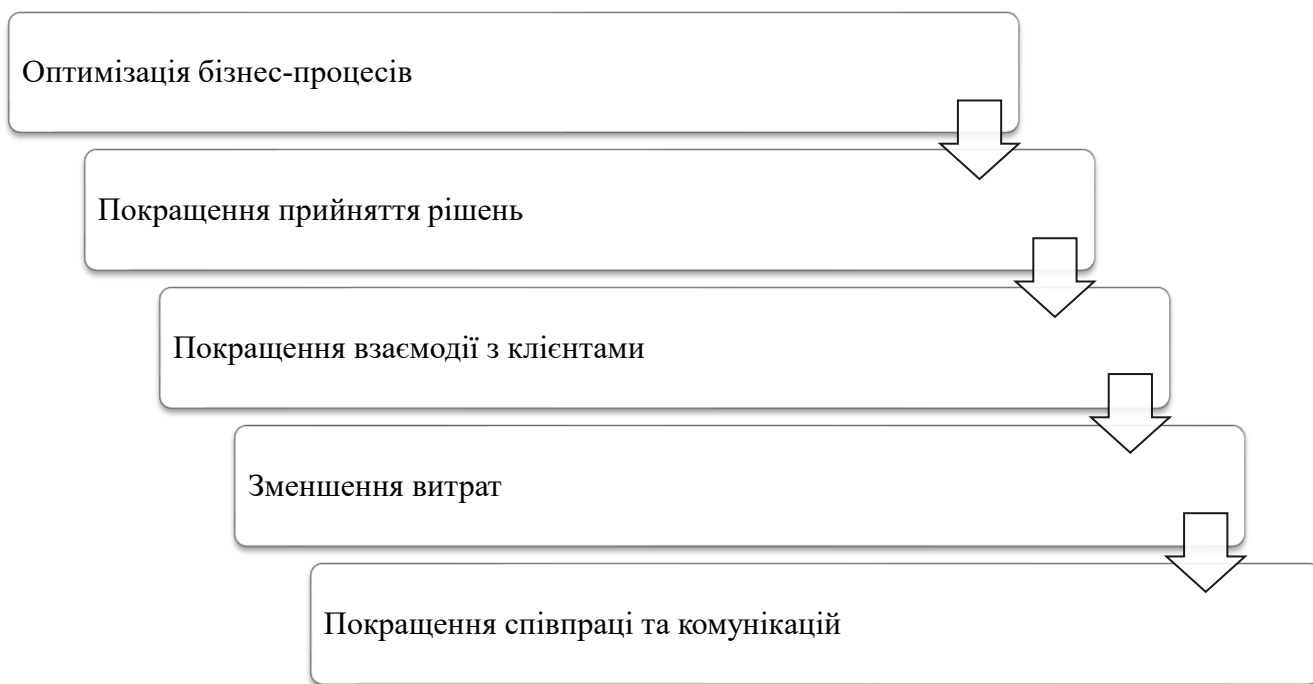


Рисунок 1.2 – Способи покращення ефективності цифрових бізнес-систем [7]

Розглянемо детальніше:

1. Автоматизація повторюваних та рутинних завдань може зменшити витрати часу та зусиль, що необхідні для їх виконання. Це може привести до більш швидкого прийняття рішень, більшої продуктивності та зменшення витрат.

2. Цифрові бізнес-системи збирають та аналізують великі обсяги даних в реальному часі, що дозволяє керівникам отримувати глибше розуміння ситуації в організації та приймати краще обґрунтовані рішення [7].

3. Системи CRM допомагають організаціям покращити своє обслуговування клієнтів, надаючи їм можливість краще розуміти потреби та бажання своїх клієнтів, а також надавати більш персоналізоване та ефективне обслуговування.

4. Цифрові бізнес-системи дозволяють організаціям оптимізувати використання своїх ресурсів, що може привести до зменшення витрат на матеріали, персонал, обладнання та інші ресурси.

5. Цифрові бізнес-системи полегшують спілкування та обмін інформацією між різними відділами, підрозділами та партнерами організації, що може привести до покращення співпраці та координації дій.

Ефективність цифрових бізнес-систем можна оцінити, враховуючи декілька ключових аспектів. Перш за все, автоматизація повторюваних та рутинних завдань сприяє зменшенню витрат часу та зусиль для їх виконання, що призводить до швидшого прийняття рішень та підвищення продуктивності. Далі, цифрові бізнес-системи дозволяють збирати та аналізувати великі обсяги даних в реальному часі, що дозволяє керівникам отримувати глибше розуміння ситуації в організації та приймати краще обґрунтовані рішення. Це також полегшує обслуговування клієнтів, оскільки системи CRM надають можливість краще розуміти потреби та бажання клієнтів, а також надавати більш персоналізоване та ефективне обслуговування. Також важливим аспектом є оптимізація використання ресурсів, яка може привести до зменшення витрат на матеріали, персонал, обладнання та інші ресурси. Нарешті, полегшення спілкування та обміну інформацією між різними відділами, підрозділами та партнерами організації може призвести до покращення співпраці та координації дій [20].

Таким чином для того, щоб повністю використовувати переваги цифрових бізнес-систем, організаціям необхідно правильно визначити свої потреби та вибрати найбільш підходящі системи, які відповідають їхньому розміру, структурі та бізнес-моделі. Крім того, необхідно забезпечити належну підготовку та підтримку персоналу, який буде використовувати ці системи.

1.2 Методичні підходи, етапи та особливості впровадження цифрових бізнес-систем в роботу організацій

Цифрова трансформація змінює світ в цілому [13]. Цифрова трансформація — цей термін у світі освіти, бізнесу та загалом є одним із найуживаніших [23]. Методичні підходи до впровадження цифрових бізнес-систем включають ряд ключових принципів та методів, які спрямовані на забезпечення успішного впровадження та оптимізацію бізнес-процесів організації.

Перший принцип полягає в аналізі потреб організації, який включає оцінку поточного стану бізнес-процесів, виявлення слабких місць та можливостей для покращення. Це може бути досягнуто за допомогою різних методів, таких як SWOT-аналіз, аналіз бізнес-процесів або використання моделей зрілості.

Другий принцип включає вибір найбільш підходящої системи, яка відповідає потребам організації та може бути ефективно інтегрована в її бізнес-процеси. Це може включати оцінку різних систем ERP або CRM, аналіз функціональності, оцінку вартості та аналіз ризиків [14].

Третій принцип зосереджується на плануванні та підготовці до впровадження, що включає розробку детального плану впровадження, підготовку персоналу, розробку стратегій управління змінами та розподіл ресурсів.

Четвертий принцип полягає в реалізації впровадження, що включає налаштування системи, міграцію даних, тестування системи та навчання персоналу.

П'ятий принцип включає оцінку та оптимізацію системи після її впровадження, щоб впевнитися, що вона функціонує ефективно та відповідає потребам організації.

Останній принцип полягає в забезпеченні підтримки та оновлення системи, щоб вона залишалася актуальною та ефективною в майбутньому [17].

Цифрова трансформація стає ключовим фактором в сучасному бізнесі, що вимагає від підприємств адаптуватися до нових технологічних вимог і змінювати свої бізнес-процеси. У зв'язку з цим, управління бізнес-процесами (англ. Business process management, BPM) є надзвичайно важливим для підприємств, щоб зберігати конкурентну перевагу на ринку. У цьому контексті, розгляд та аналіз процесів управління бізнес-процесами в умовах цифрової трансформації бізнесу є дуже актуальним та потребує детального вивчення і систематизації.

Управління бізнес-процесами відіграє важливу роль у функціонуванні компаній в сучасному бізнес середовищі та їх можливість адаптуватися до ринкових змін. Мета ж цифрової трансформації полягає в тому, щоб допомогти підприємствам конкурувати на ринку та ефективно пристосовуватись до змін. BPM (business process management) дає можливість здійснювати бізнес-діяльність більш динамічно, адаптуючись до змін в ринковому середовищі і підлаштовуючись під процеси цифрової трансформації і відповідно до впровадження діджитал технологій [11].

Розглянемо більш детально та охарактеризуємо сутність BPM (business process management) в контексті цифрових перетворень. Взагалі сам процес управління бізнес-процесами є комбінацією певних інструментів та рішень, які допомагають компаніям бути більш гнучкими та швидше перейти до процесу діджиталізації. Основною метою даної концепції є перш за все оптимізація та вдосконалення бізнес-процесів підприємств для досягнення стратегічних бізнес цілей. З іншого боку BPM можна розглянути як методологію, що дозволяє підвищити ефективність бізнес-процесів, якість продуктів та послуг, зменшити витрати та знайти слабкі місця у системі.

На основі вище зазначених тверджень, розглянемо більш детально складові управління бізнес- процесами та опишемо їх роль на кожному з 5 етапів: дизайн, моделювання, впровадження, моніторинг та оптимізація (рис. 1.3).

Дизайн

- Визначення БП та плану його удосконалення

Моделювання

- Опис, аналіз та оцінка БП

Впровадження

- Виконання процесу або його систематизація

Моніторинг

- Моніторинг та аналіз системи

Оптимізація

- Внесення змін до БП з метою покращення

Рисунок 1.3 – Основні кроки процесу управління бізнес-процесами (BPM) [28]

Згідно рис. 1.3 опишемо більш детально кожен з вище наведених кроків [28]:

– Дизайн (визначення процесів) полягає в ідентифікації та документуванні бізнес- процесів в організації. На даному етапі важливо виділити ті бізнес-процеси, які в подальшому плануються бути зміненими і створити дорожню карту по їх оптимізації. Моделювання процесів. На цьому етапі процеси описуються у вигляді діаграм, що дозволяє виявити можливі проблеми та знайти шляхи їх вирішення. Тут варто проаналізувати та оцінити процеси, виявити слабкі місця та шляхи їх покращення.

– Впровадження процесів в результаті аналізу можуть бути запропоновані зміни до процесів, які підвищать їх ефективність та ефективність роботи організації загалом. Після внесення змін до процесів на цьому етапі потрібно забезпечити їх впровадження на практиці.

– Моніторинг та управління процесами, після впровадження процесів необхідно забезпечити належний моніторинг їх виконання та управління ними з метою постійного покращення ефективності роботи організації.

– Оптимізація, на фінальному етапі варто провести повторний аналіз уже впроваджених нових бізнес-процесів, виділити можливі слабкі місця та внести необхідні доповнення чи зміни.

Ці п'ять етапів управління бізнес-процесами дозволяють організаціям досягти покращення в ефективності своєї роботи та підвищення якості продукції або послуг.

Говорячи про цифрові технології варто зазначити про Цифрову Систему Управління Якістю. Вона гармонізує між основними процесами: дизайном, контролем, документацією, змінами, невідповідностями, CAPA та управлінням аудиту протягом життєвого циклу продукції [6].

В залежності від етапу та бізнес-процесу, важливо також розглянути системи управління бізнес- процесами, за допомогою яких і відбуваються основні зміни. Оскільки управління бізнес-процесами (BPM) є досить широкою та складною сферою та зазвичай включає використання різних інструментів, деякі експерти у цій галузі виокремлюють наступні категорії та підходи до ефективного BPM [37]:

– Системно-орієнтований BPM відповідає за процеси, які в основному функціонують в існуючих системах (наприклад, HRMS, CRM, ERP) без особливої участі людини. Системи управління бізнес-процесами, орієнтовані на інтеграцію, є досить гнучкими, щоб мати можливість створювати нові процеси і відносно швидко удосконалювати застарілі БП.

– Людиноцентричний BPM орієнтований на людину, призначений для тих процесів, які в основному виконуються людьми. Вони часто потребують чимало узгоджень і завдань, які виконують окремі особи. Даний підхід потребує більше часу та докладених зусиль, але на виході показує гарний результат.

– Документоцентричний BPM – рішення для управління бізнес-процесами потрібні, коли в основі процесу лежить документ (наприклад, контракт або угода). Вони дозволяють маршрутизувати, формувати, перевіряти та підписувати документ під час виконання завдань у робочому процесі.

Більшість систем управління бізнес-процесами можуть включати елементи кожної з вище зазначених, але кожна з них зазвичай має конкретну спеціалізацію. Дані систем є важливим елементом будь-якої організації, оскільки вони дозволяють збирати, зберігати та аналізувати великий обсяг інформації за допомогою бізнес-процесів та різноманітні аспекти діяльності компанії. За допомогою даних систем, бізнес може приймати обґрунтовані рішення, покращувати ефективність процесів та підвищувати рівень задоволеності клієнтів [38].

Проте, незважаючи на наявність досить широкого інструментарію та поширених дієвих практик, багато компаній не фокусуються на управлінні своїми процесами, які охоплюють всю організацію. Замість цього, кожен відділ діє самостійно, маючи свій власний бюджет, керуючись власними процедурами та використовуючи відмінні від організації діджитал інструменти. Це може призвести до ситуації, коли кожен відділ прагне максимально оптимізувати свою діяльність, але при цьому організація в цілому може функціонувати неефективно і не задовольняти потреби своїх клієнтів. Тільки взаємодія та узгодженість процесів можуть забезпечити належну діяльність компанії, тому BPM якраз і покликане вирішити дані проблеми [39].

Впровадження цифрових бізнес-систем в роботу організацій є складним процесом, який включає кілька ключових етапів. Початковий етап цього процесу – аналіз потреб організації. Під час цього етапу проводиться детальний аналіз існуючих бізнес-процесів, визначаються слабкі місця та можливості для покращення. Це допомагає визначити конкретні потреби організації та вибрати найбільш підходящу систему.

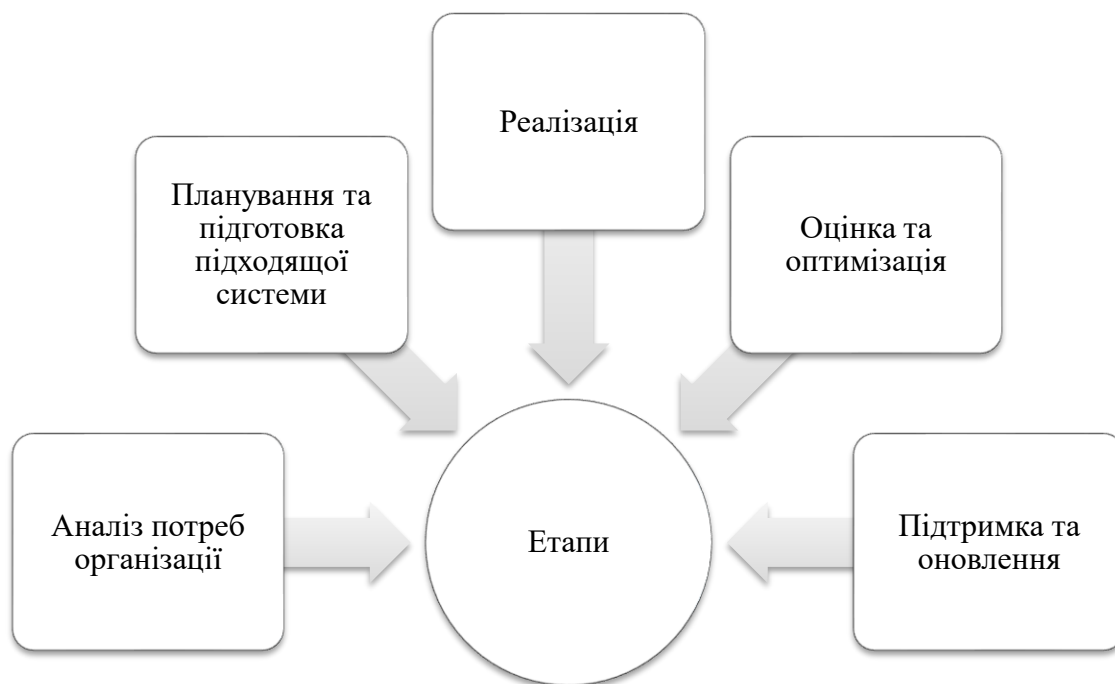


Рисунок 1.4 – Етапи впровадження цифрових бізнес-систем в роботу організацій [30]

Детальніше розглянемо етапи виокремлені на рис. 1.4.

Наступним етапом є вибір системи. На цьому етапі проводиться оцінка різних систем, таких як ERP або CRM, аналізуються їх функціональні можливості, вартість та ризики, пов'язані з їх впровадженням. Це допомагає визначити, яка система найкраще відповідає потребам організації та може бути ефективно інтегрована в її бізнес-процеси.

Після вибору системи наступним етапом є планування впровадження. Під час цього етапу розробляється детальний план впровадження, який включає визначення завдань, розподіл ресурсів, встановлення часових рамок, розробку стратегій управління змінами та підготовку персоналу. Це важливий етап, який забезпечує, що всі аспекти впровадження були розглянуті та підготовлені до ефективної реалізації [26].

Наступним етапом є реалізація впровадження. На цьому етапі проводиться налаштування системи, міграція даних, тестування системи та навчання персоналу. Це критичний етап, оскільки він включає фактичне впровадження системи в організацію та забезпечує, що система функціонує правильно та ефективно.

Після завершення впровадження наступним етапом є оцінка та оптимізація системи. На цьому етапі проводиться оцінка ефективності системи, виявляються можливі проблеми та розробляються рекомендації для їх вирішення та оптимізації системи.

Останнім етапом є забезпечення підтримки та оновлення системи. Це важливий етап, який забезпечує, що система залишається актуальною та ефективною в майбутньому. На цьому етапі проводиться регулярна оцінка системи, впроваджуються необхідні оновлення та забезпечується підтримка персоналу.

Впровадження цифрових бізнес-систем в організаціях має декілька особливостей, які важливо враховувати для забезпечення успішного впровадження та ефективної роботи системи [14].

Однією з ключових особливостей є складність процесу. Впровадження цифрових бізнес-систем часто вимагає значних зусиль та ресурсів, оскільки це включає аналіз потреб організації, вибір підходящої системи, планування та підготовка до впровадження, реалізація впровадження, оцінка та оптимізація системи та забезпечення її підтримки та оновлення.

Іншою особливістю є необхідність управління змінами. Впровадження цифрових бізнес-систем часто призводить до змін у бізнес-процесах організації, які можуть впливати на персонал та інші стейкхолдери. Тому важливо розробити та впровадити ефективні стратегії управління змінами, які допоможуть забезпечити гладке переходу та підтримку всіх зацікавлених сторін.

Також важливою особливістю є необхідність тренування та підтримки персоналу. Для успішного впровадження та ефективного використання системи необхідно, щоб персонал організації був добре підготовлений та мав необхідні навички та знання. Тому важливо розробити та реалізувати програми навчання та підтримки, які допоможуть персоналу адаптуватися до нової системи та використовувати її ефективно [21].

Ще однією особливістю є ризики, пов'язані з впровадженням. Впровадження цифрових бізнес-систем може бути пов'язане з різними ризиками, такими як неузгодженість системи з потребами організації, недостатні ресурси,

проблеми з міграцією даних, технічні проблеми тощо. Тому важливо провести глибокий аналіз ризиків та розробити план їх управління та мінімізації.

Останньою, але не менш важливою особливістю, є необхідність постійного моніторингу та оновлення системи. Після впровадження системи важливо проводити регулярний моніторинг її роботи, виявляти та вирішувати проблеми та проводити необхідні оновлення, щоб система залишалася актуальною та ефективною.

Отже, управління бізнес-процесами (BPM) є важливим аспектом діяльності будь-якого підприємства, особливо в умовах цифрової трансформації бізнесу. Розвиток інформаційних технологій та зростання конкуренції вимагають від компаній ефективного управління своїми процесами, забезпечення високої якості продуктів або послуг та задоволення потреб клієнтів.

Загалом, використання систем BPM може допомогти підприємствам досягти більшої ефективності та продуктивності, знизити витрати, покращити якість продуктів або послуг та підвищити задоволеність клієнтів. Проте, успіх упровадження систем BPM залежить від кількох факторів, таких як належне планування, взаємодія між різними підрозділами компанії, підготовка персоналу та відповідність інформаційної інфраструктури вимогам систем BPM [30].

1.3 Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії

Проект впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії – це специфічний план, який включає в себе набір завдань, ресурсів, та відповідний часовий графік для здійснення впровадження системи, такої як ERP або CRM, в діяльність організації. Це допомагає компанії покращити свою ефективність, оптимізувати бізнес-процеси та підвищити конкурентоздатність на ринку [9].

Проект включає в себе декілька ключових етапів (рис. 1.5):

1. Аналіз потреб організації включає визначення конкретних потреб організації та вимог до системи, яка буде впроваджена.
2. Вибір системи включає обрання найбільш підходящої цифрової бізнес-системи, яка відповідає вимогам та потребам організації.
3. Планування впровадження – це розробка детального плану впровадження, який включає в себе визначення завдань, ресурсів, термінів та відповідальних осіб.



Рисунок 1.5 – Етапи проекту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії [9]

4. Реалізація впровадження – здійснення плану впровадження, включаючи конфігурацію системи, міграцію даних, налаштування бізнес-процесів та навчання персоналу.
5. Оцінка та оптимізація – це проведення оцінки роботи системи, виявлення та вирішення проблем, оптимізація роботи системи.

6. Підтримка та оновлення – це забезпечення підтримки роботи системи, проведення необхідних оновлень та адаптації системи до змінюваних умов діяльності організації.

Успішне завершення цього проекту потребує чіткого керівництва, ефективного управління проектом, участі всіх зацікавлених сторін, а також належного розуміння особливостей організації та цифрових бізнес-систем [35].

Управлінські аспекти проекту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії включають в себе декілька ключових елементів (рис. 1.6):

1. Обрання команди професіоналів, яка буде здійснювати проєкт. Команда має включати представників з різних департаментів компанії, а також експертів у сфері ІТ та управління змінами.

2. Чітке формулювання цілей проєкту та очікувань від системи. Це включає в себе визначення мети впровадження, очікуваних результатів, критеріїв успіху, та інших ключових параметрів.

3. Створення детального плану проєкту, який включає в себе визначення завдань, ресурсів, термінів, та відповідальних осіб. План має бути реалістичним та враховувати всі можливі ризики та невизначеності.

4. Ефективне управління ресурсами, включаючи час, бюджет, персонал, обладнання та інші ресурси, які необхідні для успішного впровадження системи.

5. Ідентифікація, оцінка та управління ризиками, які можуть вплинути на успішність проєкту. Це включає в себе ризики, пов'язані з технологіями, процесами, персоналом, постачальниками та іншими факторами [16].

6. Розробка та впровадження стратегій управління змінами, які допоможуть забезпечити гладке переходу та підтримку всіх зацікавлених сторін.

7. Постійний моніторинг ходу проєкту, виявлення та вирішення проблем, а також внесення необхідних корективів у план проєкту.

8. Проведення оцінки проєкту та його результатів, а також створення звітів для керівництва компанії та інших зацікавлених сторін.

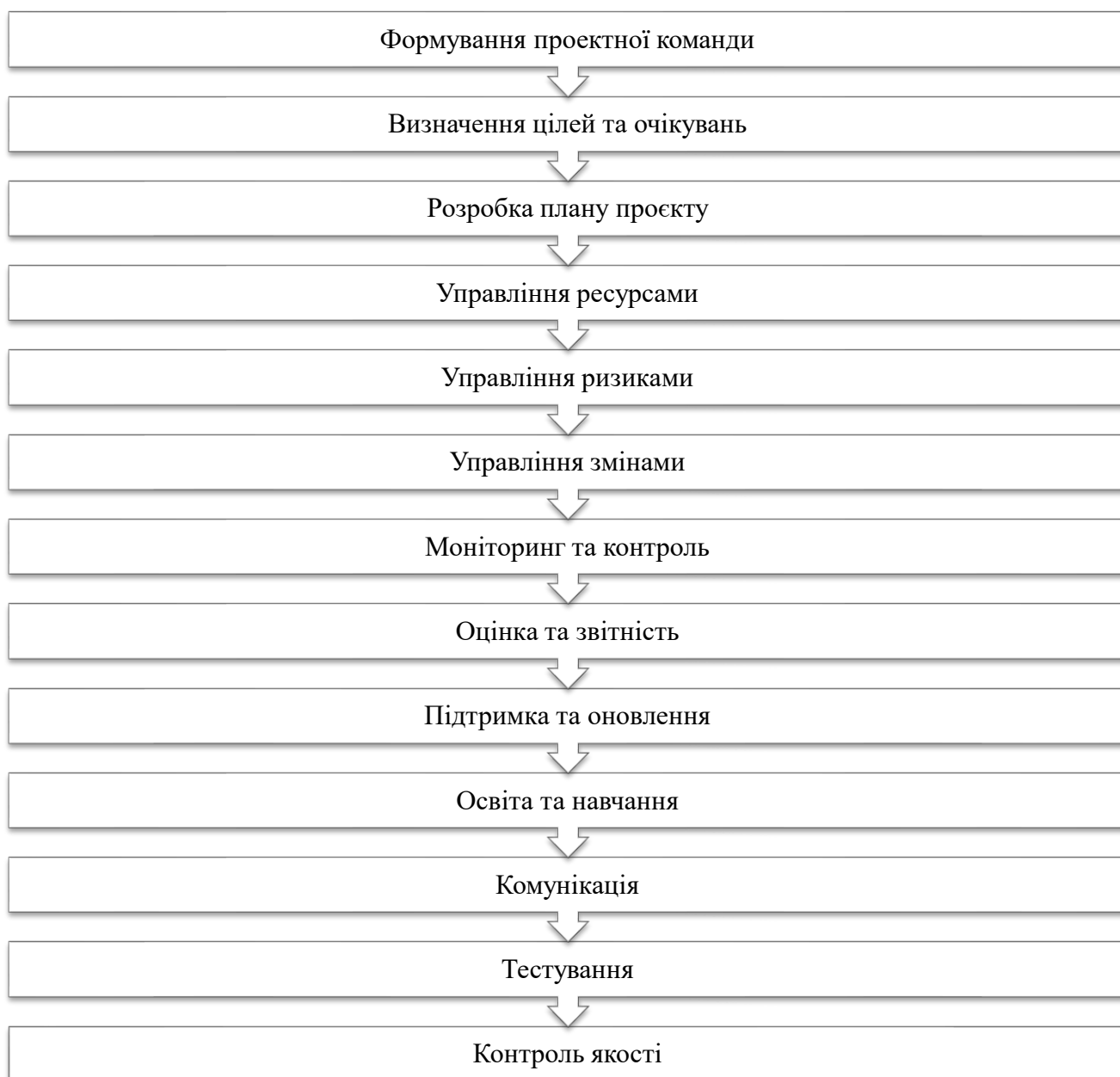


Рисунок 1.6 – Елементи управлінських аспектів впровадження [16]

9. Забезпечення підтримки роботи системи після її впровадження, проведення необхідних оновлень та адаптації системи до змінюваних умов діяльності організації.

10. Підготовка та проведення навчань для співробітників, які будуть використовувати систему. Освіта повинна бути добре організована та враховувати особливості роботи кожного департаменту.

11. Ефективна комунікація з усіма зацікавленими сторонами протягом всього процесу впровадження. Це включає регулярні звіти про хід впровадження, інформування про зміни та вирішення проблем.

12. Проведення тестування системи на всіх етапах впровадження для переконання, що вона відповідає всім вимогам та працює належним чином.

13. Постійний контроль якості роботи системи, включаючи проведення регулярних аудитів та оцінку зворотного зв'язку від користувачів.

Ці аспекти важливі для успішного впровадження цифрових бізнес-систем в діяльність організацій, а тому їх слід ретельно планувати та управляти.

Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії є критичними з різних поглядів. По-перше, вони гарантують якість, оскільки управління проєктом забезпечує відповідність впровадження системи плану, критеріям якості та вимогам бізнесу. По-друге, вони забезпечують ефективність використання ресурсів. Управління ресурсами гарантує оптимальне використання часу, бюджету та персоналу. Нарешті, управлінські аспекти допомагають мінімізувати ризики, що пов'язані з технологічними, процесуальними, персональними та іншими факторами, які можуть вплинути на успішність проєкту [33].

Додатково, управлінські аспекти сприяють створенню сприятливого середовища для всіх зацікавлених сторін. Наприклад, вони сприяють підтримці високого рівня мотивації співробітників, які беруть участь у проєкті, оскільки вони забезпечують чітке визначення цілей, ролей, обов'язків та очікувань. Це, в свою чергу, сприяє підвищенню відповідальності та залученості команди проєкту.

Крім того, управління проєктом забезпечує належну організацію та координацію всіх етапів процесу впровадження, від планування до реалізації та оцінки. Це включає розробку детального плану проєкту, розподіл ресурсів, контроль ходу робіт, оцінку прогресу та вжиття корективних заходів у разі потреби.

Також важливо враховувати, що управління проєктом включає не тільки технічні аспекти, але і соціальні, оскільки воно враховує інтереси та очікування

всіх зацікавлених сторін, включаючи керівництво компанії, співробітників, клієнтів та постачальників [10].

Так, додатковим аспектом, який слід розглянути, є зміни у культурі організації. Впровадження цифрових бізнес-систем може призвести до суттєвих змін у способах роботи організації, що вимагає адаптації співробітників та керівництва до нових інструментів та процесів. Тому важливо планувати та управляти змінами у культурі організації на всіх етапах процесу впровадження.

Крім того, варто зазначити, що моніторинг та оцінка ефективності системи після її впровадження є надзвичайно важливими. Це допомагає ідентифікувати будь-які проблеми або можливості для поліпшення, які можуть виникнути після впровадження системи, і вживати відповідних заходів для оптимізації її роботи.

Нарешті, слід пам'ятати, що успіх проєкту впровадження цифрової бізнес-системи не обмежується тільки технічним аспектом. Важливо враховувати та управляти усіма аспектами, які впливають на успішність проєкту, включаючи стратегічні, організаційні, соціальні та інші.

Висновок по 1 розділу

Цифрові бізнес-системи, такі як ERP та CRM, є фундаментальними інструментами для сучасних організацій, оскільки вони сприяють оптимізації робочих процесів, покращенню взаємодії з клієнтами та управлінню ресурсами компанії. Ефективність цих систем можна оцінити за допомогою різних критеріїв, таких як зменшення витрат, покращення продуктивності, збільшення задоволеності клієнтів та інші.

Успішне впровадження цифрових бізнес-систем вимагає дотримання певних методичних підходів, які включають планування, аналіз, дизайн, реалізацію, тестування та оцінку. Крім того, важливо враховувати особливості організації, такі як її розмір, структура, культура та інші, оскільки вони можуть вплинути на процес впровадження та на його результати.

Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи включають у себе ряд ключових елементів, таких як управління ресурсами, управління ризиками, управління змінами та управління якістю. Вони гарантують, що проєкт буде виконаний вчасно, в межах бюджету та з високою якістю.

У загальному підсумку, впровадження цифрових бізнес-систем є складним та багатогранним процесом, який вимагає інтегрованого підходу до управління. Це включає у себе аналіз потреб організації, вибір найбільш підходящої системи, планування та виконання проєкту впровадження, а також моніторинг та оцінку результатів. Успіх проєкту залежить від здатності організації адаптуватися до нових інструментів та процесів, а також від ефективності управління всіма аспектами проєкту.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ ТОВ «ОНТАРГІТ» ТА ЙОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

2.1 Аналітичний моніторинг діяльності досліджуваної організації

Товариство з обмеженою відповідальністю "ОНТАРГІТ". ЄДРПОУ: 36800062

Адреса: 03150, місто КИЇВ, вулиця Велика Васильківська, будинок 72-А, офіс 110-А

Види діяльності:

1. 62.01 Комп'ютерне програмування.
2. 62.02 Консультування з питань інформатизації.
3. 62.03 Діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням.
4. 62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем.
5. 63.11 Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність.

ТОВ «ОНТАРГІТ» – це провідний постачальник сучасних бізнес-рішень, який працює з метою модернізації підприємницької діяльності та оптимізації бізнес-процесів. За 12 років компанія зміцнила своє партнерство з Microsoft, досягнувши статусу Gold партнера. З її допомогою було успішно впроваджено рішення Dynamics 365 в 100 компаніях у 21 країні світу [23].

Основні напрямки діяльності ТОВ «ОНТАРГІТ» включають впровадження та підтримку систем ERP і CRM на базі Microsoft Dynamics 365. Крім того, вони пропонують рішення на базі Power Platform, зокрема Power BI, а також впровадження технологій штучного інтелекту.

Географічне охоплення компанії розповсюджується на Європу, Північну Америку та країни Середнього Сходу. Таким чином, ТОВ «ОНТАРГІТ» стає важливим глобальним гравцем в сфері інноваційних бізнес-рішень, допомагаючи підприємствам підвищувати ефективність своєї діяльності та стати конкурентнішими на ринку.

Отримавши такі престижні нагороди як "Top Microsoft Dynamics ERP Consultant 2020" та будучи визнаним серед найкращих консультантів та компаній CRM Microsoft Dynamics, ТОВ «ОНТАРГІТ» продовжує підтримувати свої позиції на ринку за допомогою різноманітних продуктів і послуг. Зокрема, компанія пропонує рішення, засновані на технологіях Microsoft Azure і Microsoft Dynamics AX, а також спеціалізовані рішення для індустрій друку та упаковки та харчової промисловості. ТОВ «ОНТАРГІТ» активно застосовує рішення Microsoft Cloud для галузі виробництва, інтегруючи сучасні технології в щоденну діяльність виробничих підприємств.

У контексті послуг, ТОВ «ОНТАРГІТ» забезпечує всеосяжну підтримку від використання ERP та CRM систем до оновлення систем та навчання персоналу. Крім того, вони пропонують такі важливі послуги, як міграція з російських CRM та ERP систем, діагностика, технічна підтримка, тиражування корпоративних рішень, розробка, ліцензування програмного забезпечення та, звісно, партнерство з ТОВ «ОНТАРГІТ». Всі ці аспекти разом формують багатогранний підхід до оптимізації та дигіталізації бізнес-процесів клієнтів компанії.

Продукти [23]:

1. Microsoft Azure.
2. Microsoft Dynamics AX.
3. Друк та упаковка.
4. Food & Beverage ERP.
5. Microsoft Cloud для виробництва.

Послуги:

1. Використання ERP.
2. Використання CRM.

3. Партнерство з ТОВ «ОНТАРГІТ».
4. Міграція з російських CRM та ERP систем.
5. Діагностика.
6. Технічна підтримка.
7. Тиражування корпоративних рішень.
8. Розробка.
9. Ліцензування ПЗ.
10. Оновлення системи.
11. Навчання.

Організаційна структура компанії приведена на рис. 2.1.

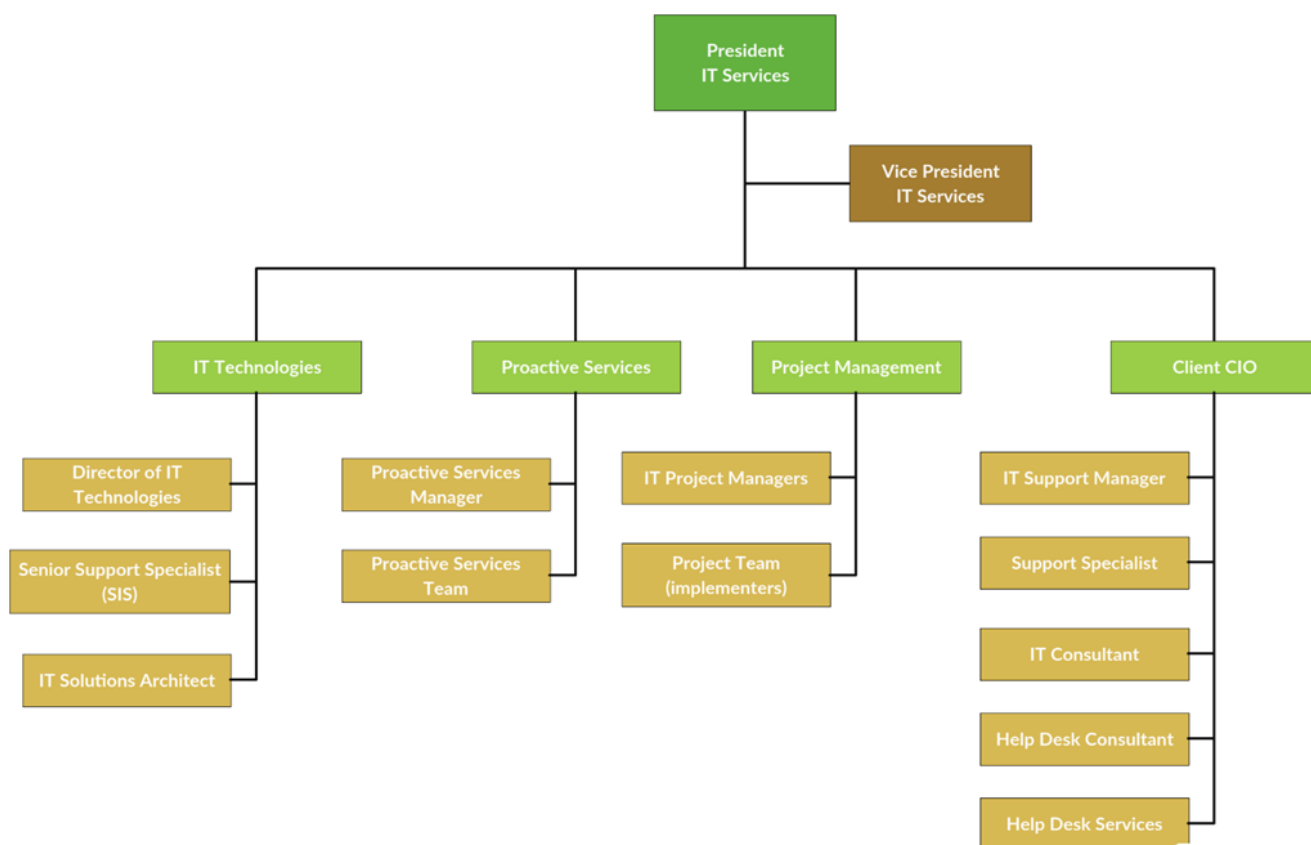


Рисунок 2.1 – Організаційна структура компанії ТОВ «ОНТАРГІТ»

Контакти ТОВ «ОНТАРГІТ» [23]:

1. Україна. Київ, вул. Велика Васильківська, 72А 110 А. Телефон: +38 (044) 383 72 30. Email: info@ontargit.com

2. США. 1954 14TH CT NE, ISSAQUAH, WA, 98029, США. Телефон: +1 (971) 266-0690. Email: info@ontargit.com

3. Канада. 2299 Boul. Du Versant Nord, Suite 270 Quebec, QC, G1N 4G2. Телефон: +1 418-476-1877. Email: info@ontargit.com

Надалі наведемо аналіз фінансових показників компанії [24].

Таблиця 2.1 – Основні фінансові показники компанії ТОВ «ОНТАРГІТ»

Показники	2020	2021	2022	Відхилення		Темп росту, %	
				2021-2020	2022-2021	2021-2020	2022-2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42927,6	80779,8	56284,6	37852,2	-24495,2	188,18	69,68
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	36832,9	72671,2	50515	35838,3	-22156,2	197,30	69,51
Валовий: прибуток	6094,7	8108,6	5769,6	2013,9	-2339	133,04	71,15
Інші операційні доходи	1699,6	3589,4	761,8	1889,8	-2827,6	211,19	21,22
Інші операційні витрати	7075,3	6685,6	4151,7	-389,7	-2533,9	94,49	62,10
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	719	5012,4	2379,7	4293,4	-2632,7	697,13	47,48
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	719	5012,4	2379,7	4293,4	-2632,7	697,13	47,48
Витрати з податку на прибуток	129,4	902,2	428,3	772,8	-473,9	697,22	47,47
Чистий фінансовий результат: прибуток	589,6	4110,2	1951,4	3520,6	-2158,8	697,12	47,48

Джерело: розроблено автором за даними [23]

Для повного аналізу та визначення причин змін показників потрібно глибоке розуміння внутрішніх процесів компанії та зовнішнього бізнес-оточення, що, на жаль, недоступно для мене. Однак, засновуючись на наданій фінансовій інформації, можна визначити деякі тенденції та зробити узагальнені спостереження.

1. Чистий дохід від реалізації:

- 2022-2020: Значне зростання чистого доходу (+188,18%) свідчить про значне збільшення обсягу продажів або підвищення цін на продукцію/послуги.

- 2022-2021: Відбулось зменшення доходу (-69,68%), що може бути викликане зниженням попиту, зменшенням обсягу продаж або зниженням цін на продукцію/послуги (рис. 2.2.).

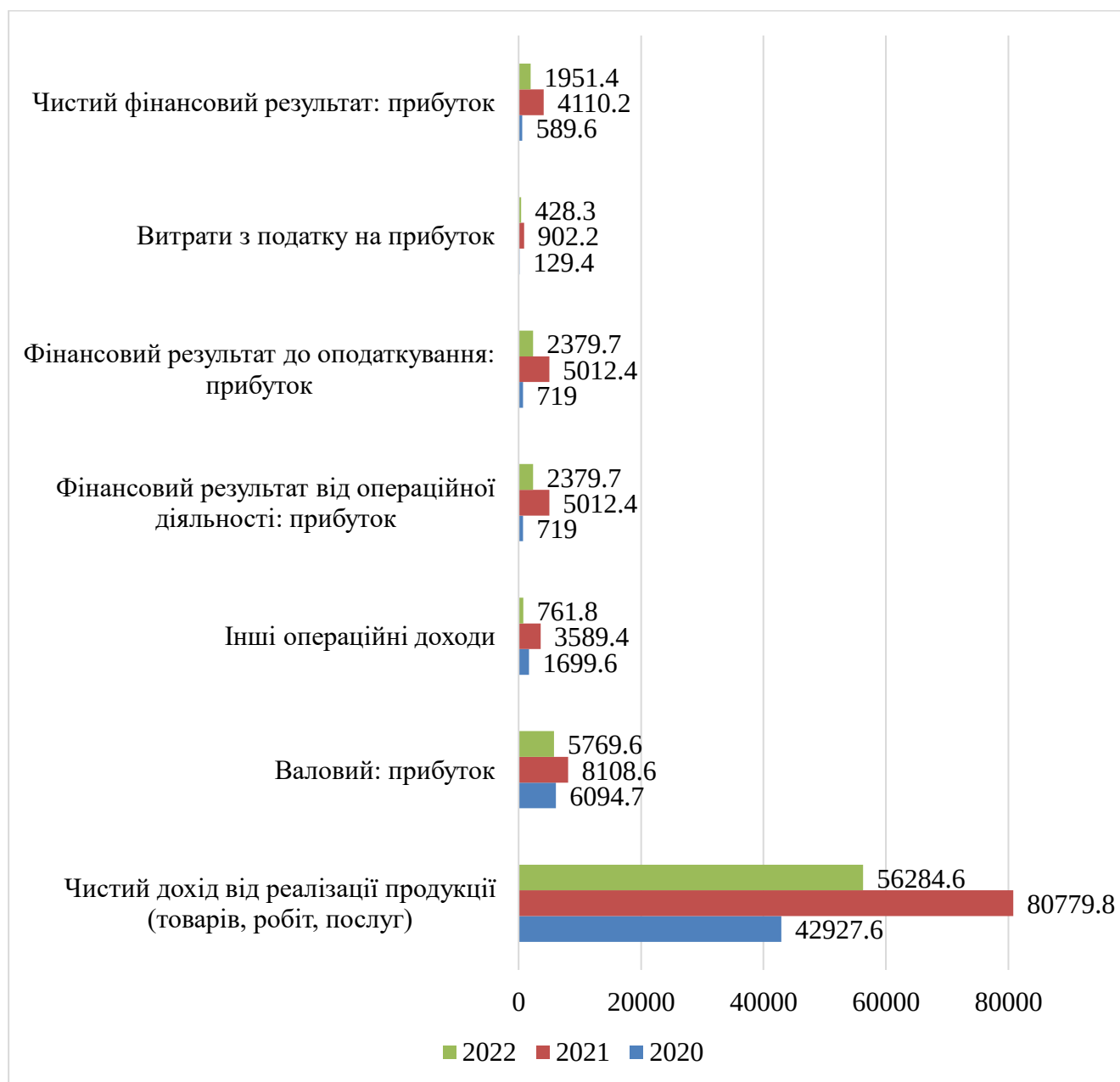


Рисунок 2.2 – Динаміка доходу ТОВ «ОНТАРГІТ» за 2020-2022 роки,

Джерело: розроблено автором

2. Собівартість реалізованої продукції:

- Собівартість також демонструє зростання в 2020 та спад в 2021, але з більш поміркованими темпами порівняно з чистим доходом.

3. Валовий прибуток:

- Зростання в 2020 році, але менший темп зростання, порівняно з чистим доходом, може свідчити про збільшення витрат або зниження маржі.

- Зменшення в 2021 році може вказувати на те, що собівартість продукції зросла швидше, ніж доходи.

4. Інші операційні доходи та витрати:

- Збільшення інших операційних доходів та спад інших операційних витрат у 2020 році можуть вказувати на збільшення інших джерел доходів та ефективне управління витратами (рис. 2.3.).

- Різке зменшення інших доходів у 2021 році може свідчити про втрату альтернативних джерел прибутку або зміну стратегії компанії.

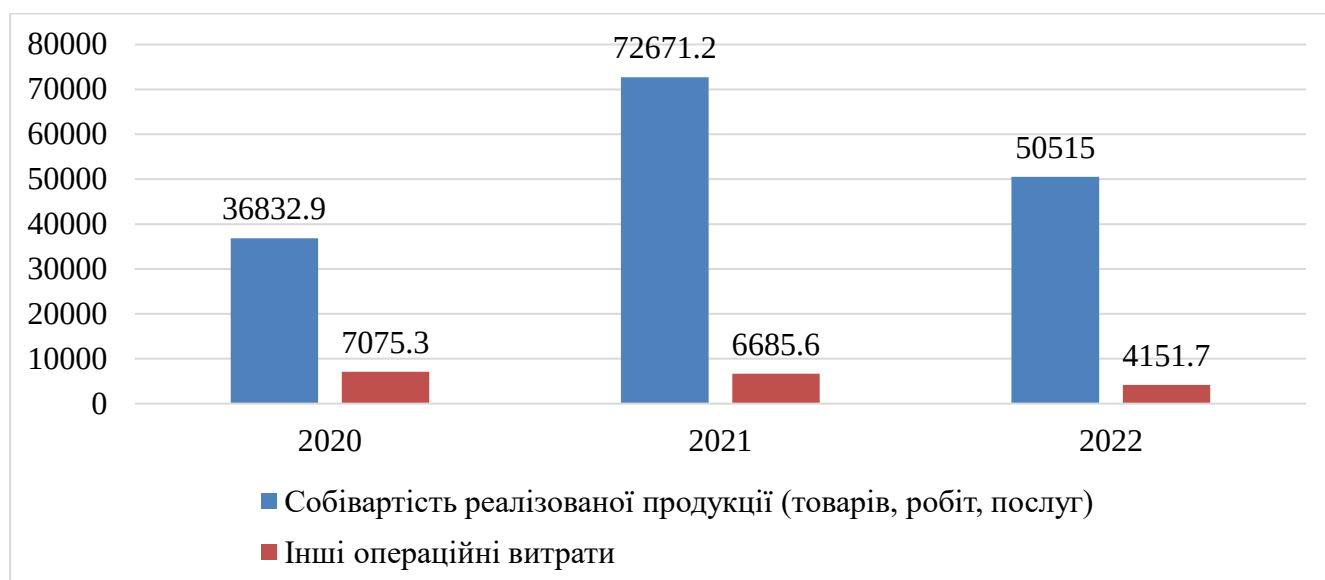


Рисунок 2.3 – Динаміка витрат ТОВ «ОНТАРГІТ» за 2020-2022 роки,

Джерело: розроблено автором

5. Фінансовий результат:

- Значне зростання прибутку в 2020 році може свідчити про ефективне управління витратами і/або позитивні зміни в структурі доходів.

- Зменшення прибутку у 2021 році, не дивлячись на позитивні показники в попередньому році, вимагає додаткового аналізу можливих причин.

Внутрішні фактори могли б включати стратегічні рішення, зміни у внутрішніх процесах, інвестиційні рішення, зміни в продуктивній лінійці, тощо.

Аналіз основних фінансових показників ТОВ «ОНТАРГІТ» за 2020-2022 роки свідчить про певні коливання у стані діяльності компанії, але також відображає значні можливості росту та розвитку. Розглянемо ключові аспекти сучасного стану організації та її потенціалу досягнення цілей:

1. Компанія виявила суттєве збільшення чистого доходу від реалізації продукції між 2020 та 2021 роками, що відображає високу конкурентоздатність та ефективність продажів. Проте, спад доходів у 2022 році свідчить про виклики, які потребують стратегічного управління для підтримки стабільного зростання.

2. Показники собівартості продукції та інших операційних витрат підкреслюють, що компанія ефективно керувала своїми витратами в 2021 році, але зіткнулася з підвищенням витрат в наступному році. Це може бути пов'язано з глобальними економічними умовами або внутрішніми факторами, як-от збільшенням виробничих обсягів або інвестицій у розвиток.

3. Незважаючи на виклики, компанія показала здатність зберігати позитивну динаміку чистого фінансового результату. Однак, зниження прибутку в 2022 році вимагає уваги до факторів, які можуть впливати на прибутковість, включаючи ціноутворення, витрати, диверсифікацію продуктів/послуг та ринкові умови.

4. Підвищення валового прибутку та позитивний фінансовий результат від операційної діяльності в 2021 році свідчать про здорову операційну ефективність і фінансову стійкість компанії. Проте, це також підкреслює необхідність стратегічного планування для подолання непередбачуваних викликів та забезпечення стійкого зростання в майбутньому.

На основі аналізу можна зробити висновок, що ТОВ «ОНТАРГІТ» перебуває в активній фазі розвитку з потенціалом для подальшого росту. Втім, для досягнення довгострокових цілей компанії критично важливо зосередитися на стратегічному управлінні ресурсами, інноваційному розвитку, а також гнучкості та адаптації до змін у ринкових умовах. Також варто звернути увагу на ризик-менеджмент для мінімізації потенційних втрат від небезпечних коливань галузі або економіки загалом.

2.2 Зовнішнє середовище господарювання ТОВ «ОНТАРГІТ»

PESTEL-аналіз є інструментом для аналізу макроекономічного середовища, в якому діє організація. Він оцінює вплив різних факторів на діяльність компанії.

PESTEL Аналіз для ТОВ «ОНТАРГІТ» приведемо в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – PESTEL Аналіз для ТОВ «ОНТАРГІТ»

1. Політичні (Political) Фактори:	2. Економічні (Economic) Фактори:
- Нестабільність політичної ситуації в країні. - Законодавство в області ІТ: закони про захист даних, кібербезпеку, експорт технологій. - Податкова політика та можливості для ІТ компаній.	- Загальний стан економіки і інвестиційного клімату. - Доступність кваліфікованої робочої сили та динаміка заробітних плат в ІТ-секторі. - Валютні коливання та інфляція.
3. Соціокультурні (Sociocultural) Фактори:	4. Технологічні (Technological) Фактори:
- Попит на ІТ-рішення та уявлення про бренд компанії серед споживачів і партнерів. - Відношення суспільства до технологій і інновацій.	- Стан та динаміка розвитку технологій в галузі. - Інноваційність та можливість адаптації до нових технологічних трендів.
5. Екологічні (Environmental) Фактори:	6. Правові (Legal) Фактори:
- Зобов'язання щодо екологічної відповідальності і зелених технологій. - Управління ресурсами і вплив на навколишнє середовище.	- Відповідність продуктів і послуг нормам і стандартам безпеки. - Юридичні аспекти ведення бізнесу і правова відповідальність.

Джерело: розроблено автором

Вибираємо найбільш значущі фактори, які можуть вплинути на галузь та діяльність компанії приведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз факторів середовище господарювання ТОВ «ОНТАРГІТ»

Чинники	Зміна у галузі	Зміна в компанії	Дії
Політичні чинники			
Бюрократизація та корупція	Зростання бюрократичних витрат та корупційних ризиків може призвести до ускладнення бізнес-процесів і збільшення витрат.	Необхідність релокації ресурсів для більш ретельної роботи з державними структурами і бюрократією, через блекаути.	Організація тренінгів для співробітників по роботі з державними органами, залучення юридичних консультантів для оптимізації процесів, розробка

Чинники	Зміна у галузі	Зміна в компанії	Дії
			антикорупційних програм.
Податкова політика	Можливе збільшення податків та введення нових податкових обмежень, що вплине на загальну прибутковість галузі.	Збільшення фінансового навантаження на компанію та потреба в оптимізації податкового планування.	Провести ревізію фінансової моделі компанії, оптимізувати податкове планування, розглянути можливість реінвестиції прибутку для зменшення податкового навантаження.
Регулювання галузі	Зміна регуляторних стандартів та політик, що може вимагати додаткових витрат та змін у діяльності компаній ІТ-сфери.	Необхідність адаптації до нових стандартів та змін в регулятивному середовищі.	Створення внутрішньої групи, що буде відстежувати зміни в законодавстві та регулюванні, та розробляти стратегії для своєчасної адаптації до них.
Соціально-культурні чинники			
Соціальні цінності та уподобання	Зростання попиту на ІТ продукти	Можливість залучення нових аудиторій клієнтів	Розробка продуктів, що відповідають новим цінностям
Культурні особливості	Адаптація продуктів під конкретні культурні контексти	Модифікація маркетингових стратегій і підхід до споживачів	Культурні дослідження та локалізація продуктів та комунікацій
Технологічна грамотність	Збільшення доступу та знань у галузі технологій	Підвищення вимог до якості та користувацького досвіду	Навчання користувачів, покращення UX/UI продуктів
Освітні тренди	Поява нових форм і технологій навчання	Розвиток корпоративної освіти та підготовка кадрів	Впровадження та підтримка освітніх проектів і програм
Економічні чинники			
Спад економіки	Величина та нестабільність економічного спаду в галузі.	Вплив спаду на доходи та прибутковість компанії.	Адаптація стратегії підприємства до поточної економічної ситуації.
Курс валют	Волатильність та прогнозованість обмінних курсів.	Вплив валютних коливань на імпорт/експорт та витрати.	Створення стратегій змінення валют і розгляд фінансових інструментів хеджування.
Ставки податків	Зміни у фіскальній політиці та ставках податків.	Фінансовий вплив податкових змін на компанію.	Оптимізація податкового планування та реагування на зміни у законодавстві.

Чинники	Зміна у галузі	Зміна в компанії	Дії
Доступність кредитів	Умови та вартість кредитування у галузі.	Здатність компанії отримати фінансування та його вартість.	Розробка стратегії фінансування та управління капіталом.
Рівень безробіття	Доступність кваліфікованої робочої сили та зарплати.	Здатність компанії залучати та утримувати таланти.	Розробка стратегій пошуку та розвитку талантів та стратегії компенсації.
Попит на продукцію/ послуги	Зміни у попиті на продукцію та послуги галузі.	Вплив змін попиту на продажі компанії.	Адаптація стратегії продажів та маркетингу до змін у попиті.
Технологічні чинники			
Рівень інновацій та технологічного розвитку	Галузь ІТ постійно еволюціонує, з'являються нові технології та підходи.	ТОВ «ОНТАРГІТ» має бути гнучким, щоб адаптуватися до нововведень.	Шукати можливості для впровадження інновацій та оптимізації процесів.
Витрати на дослідження та розробки	Галузь інтенсивно інвестує в R&D.	Залежність від власних або зовнішніх інновацій.	Алокувати ресурси на дослідження та розробки або створення партнерств з інноваційними компаніями.
Розвиток і проникнення інтернету	Галузь ІТ залежить від стабільності та доступності інтернету.	Доступність та ефективність онлайн-сервісів компанії.	Забезпечення надійних та ефективних онлайн-сервісів та оптимізація інтернет-присутності.
Доступ до новітніх технологій	Галузь демонструє різні рівні доступу до нових технологій.	Можливість інтегрувати нові технології у бізнес-процеси.	Передбачення та інвестиції у нові технологічні можливості.
Ступінь впровадження технологій	Різні компанії галузі у різний спосіб адаптують нові технології.	Спосіб та швидкість, з якою ТОВ «ОНТАРГІТ» адаптує технології.	Розробка стратегії та кроків для впровадження та оптимізації нових технологій.

Джерело: розроблено автором

На прикладі наймасовішого сегмента клієнтів проведемо сегментацію та аналіз споживачів. Споживачі були сегментовані за декількома критеріями.

Стосовно споживачів досліджуваної компанії:

- Лояльні покупці (які знають бренд і купують регулярно).
- Непостійні покупці (купівлю здійснюють стихійно, щоб задовольнити негайну потребу або коли звичний продукт відсутній).

Сегменти споживачів конкурентів досліджуваної компанії:

- Конкуренти з низькою ціною (клієнти великих мереж).
- Конкуренти з рівною ціною.
- конкуренти з високою ціною.

Можна розподілити споживачів за рівнем готовності зробити купівлю. І зважаючи на те, як популярність бренду впливає на вибір покупця (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 –Карта сегментування споживачів

Критерії сегментування		Готовність до покупки		
		Висока (купують регулярно)	Середня (купують у міру потреби)	Низька (скоріше не куплять)
Популярність бренду	залучені консерватори	стихійні консерватори	не залучені консерватори	не залучені консерватори
	залучені раціоналісти	стихійні раціоналісти	не залучені раціоналісти	не залучені раціоналісти
	залучені новатори	стихійні новатори	не залучені новатори	не залучені новатори

Джерело: розроблено автором

Далі проведемо аналіз споживачів ІТ-компанії ТОВ "ОНТАРГІТ":

1. Демографічний профіль клієнтів:

- Вік: 25-45 років (це основний віковий сегмент, оскільки вони активно використовують технології в їх професійному житті).
- Стать: 70% чоловіки, 30% жінки (це відображає гендерні тенденції у сфері технологій).
- Освіта: 85% мають ступінь бакалавра або вище (висока освіта є типовою для спеціалістів в ІТ).

2. Географічне розташування:

- Більшість клієнтів (близько 65%) знаходяться в міських районах, де доступ до новітніх технологій ширший та є більше компаній, що потребують ІТ-рішень.
- 20% клієнтів розташовані у передмістях, і 15% представляють регіони з менш розвинуеною інфраструктурою.

3. Види бізнесу:

- Стартапи (30%): Молоді компанії, що шукають інноваційні та витратно-ефективні рішення.

- Середній бізнес (40%): Компанії з потребою у спеціалізованих ІТ-рішеннях для розширення.

- Великі корпорації та підприємства (30%): Більші організації, що потребують комплексних ІТ-систем та постійної підтримки.

4. Потреби клієнтів:

- Хмарні сервіси (50% клієнтів висловлюють інтерес),
- Кібербезпека (35% клієнтів шукають послуги забезпечення безпеки),
- Розробка програмного забезпечення під замовлення (60% мають специфічні потреби у програмному забезпеченні),
- ІТ-консалтинг (45% клієнтів шукають консультативні послуги).

5. Поведінка споживачів:

- Більшість клієнтів (75%) віддає перевагу довгостроковим контрактам з ІТ-постачальниками для забезпечення стабільності.

- Клієнти активно шукають провайдерів послуг через інтернет (80%) та соціальні медіа (60%).

За результатами сегментування зазначимо, що для компанії найбільшу частку складають середні бізнеси, які становлять 40%. Ця категорія клієнтів часто шукає спеціалізовані ІТ-рішення для розширення та оптимізації своїх операцій. Вони мають достатні ресурси для інвестицій у технології та є більш схильними до довгострокової співпраці, що забезпечує стабільність та передбачуваність для обох сторін.

Клієнти з регіонів з менш розвиненою інфраструктурою складають найменшу частку, приблизно 15%. Обмежений доступ до ресурсів, нижчий рівень технологічної обізнаності та інфраструктурні обмеження можуть бути серед причин меншої представленості цього сегменту.

Висновок: судячи з результатів сегментування, для ТОВ "ОНТАРГІТ" важливо зосередити свої маркетингові та продажні зусилля на середньому бізнесі як на найбільшому та найбільш стабільному сегменті ринку. Пропонування персоналізованих рішень, що забезпечують ефективність операцій та оптимізацію

витрат, можуть бути ключовими факторами для приваблення та утримання таких клієнтів.

Одночасно, компанія повинна розглядати стратегії розширення в регіонах з менш розвинутою інфраструктурою як можливості для диверсифікації та експансії ринку. Це може включати в себе стратегії ціноутворення, адаптовані продукти або послуги та партнерства з місцевими організаціями для поліпшення технологічного середовища в цих районах.

Такий підхід не тільки допоможе компанії збільшити ринкову частку, а й сприятиме соціальному та економічному розвитку менш забезпечених районів, підвищуючи корпоративну соціальну відповідальність та репутацію бренду.

Постачальники для ІТ-компанії, такої як ТОВ "ОНТАРГІТ", можуть бути дуже різноманітними, оскільки сфера ІТ вимагає широкого спектру ресурсів для ефективної роботи. Ось декілька ключових категорій постачальників, які можуть бути актуальними для ТОВ "ОНТАРГІТ":

1. Продавці обладнання: Це компанії, які постачають фізичне обладнання, необхідне для розробки ІТ-продуктів та підтримки ІТ-інфраструктури. Вони можуть постачати сервери, комп'ютери, мережеві пристрої, пристрої зберігання даних тощо.

2. Постачальники хмарних послуг: З огляду на сучасні тенденції, хмарні рішення стають все більш популярними. Постачальники, які пропонують хмарні платформи (IaaS, PaaS, SaaS), є важливими для компаній, що хочуть зменшити витрати на власне обладнання та підтримку.

3. Продавці програмного забезпечення: Ці постачальники пропонують необхідне програмне забезпечення для розробки, тестування, впровадження та моніторингу ІТ-рішень. Вони можуть також надавати спеціалізоване ПЗ для аналізу даних, кібербезпеки, управління проектами та інше.

4. Фрілансери та консалтингові агенції: Для специфічних проектів або завдань, які вимагають особливої експертизи, ІТ-компанії часто звертаються до фрілансерів або зовнішніх консультантів. Це дає змогу компанії залишатися гнучкою та мати витрати ефективними.

5. Провайдери телекомунікаційних послуг: Забезпечують необхідні телекомунікаційні зв'язки, інтернет-сервіси, інфраструктуру для даних, тощо. Вони критично важливі для забезпечення надійного і швидкісного зв'язку.

6. Освітні установи та тренінг-центри: оскільки ІТ-сфера швидко розвивається, постійне навчання та розвиток є ключовими. Партнерства з установами, що надають професійні курси, сертифікації та тренінги, важливі для підтримки високого рівня кваліфікації співробітників.

Кожна з цих категорій постачальників відіграє свою важливу роль у підтримці оперативної діяльності та інноваційних зусиль компанії в індустрії інформаційних технологій. Вибір надійних постачальників і партнерів, які можуть пропонувати якісні товари та послуги, а також інноваційні рішення, є ключовим для успішного зростання та конкурентоспроможності компанії ТОВ "ОНТАРГІТ".

У світі ІТ, конкуренція особливо висока, а ринок динамічний і змінюється. Для компанії, як ТОВ "ОНТАРГІТ", конкуренти можуть виявитися в різних формах, включаючи прямих конкурентів, суміжних гравців та потенційних новачків. Ось кілька типів конкурентів та суміжних гравців, з якими ТОВ "ОНТАРГІТ" може стикатися:

1. Прямі конкуренти:

- Інші ІТ-компанії, які пропонують схожі продукти або послуги. Це можуть бути місцеві чи міжнародні фірми, які займаються розробкою програмного забезпечення, ІТ-консалтингом, забезпеченням хмарних сервісів тощо.

- Стартапи, які пропонують інноваційні рішення, можливо, більш ефективні або економічні, ніж продукти ТОВ "ОНТАРГІТ".

2. Суміжні гравці:

- Компанії, що спеціалізуються на виробництві обладнання, програмних продуктах або платформах, які інтегруються або доповнюють продукти/послуги ТОВ "ОНТАРГІТ". Вони можуть співпрацювати або конкурувати, в залежності від обставин.

- Постачальники технологій або послуг, які не конкурують у безпековій профільній діяльності компанії, але використовують схожі канали продажу або спільну цільову аудиторію.

3. Потенційні новачки:

- Нові компанії, які можуть увійти в ІТ-галузь з новими технологіями, стратегіями ціноутворення або унікальними рішеннями, які можуть перевернути існуючий ринковий ландшафт.

- Великі технологічні гіганти, які розширюють свою діяльність у нові сегменти ІТ-ринку, можуть використовувати свої ресурси, бренд та маркетингову міць для забезпечення конкурентних переваг.

4. Горизонтальні конкуренти:

- Компанії з інших галузей, які можуть не конкурувати прямо з ТОВ "ОНТАРГІТ" у їх основному бізнесі, але конкурують за ті самі загальні ресурси, наприклад, таланти у сфері ІТ, інвестиційні капітали, частку уваги споживачів тощо.

Враховуючи таку конкуренцію, для ТОВ "ОНТАРГІТ" важливо залишатися в курсі індустріальних тенденцій, інновацій, а також підтримувати розвиток власних продуктів і послуг. Також важливо підтримувати стратегічні партнерства, просувати бренд, інвестувати в R&D та підтримувати високий рівень задоволення клієнтів для утримання лояльності та конкурентоспроможності.

Щоб надати більш конкретний контекст для стратегічного планування ТОВ "ОНТАРГІТ", надамо декілька кількісних параметрів, які характеризують конкурентне середовище.

1. Кількість прямих конкурентів:

- На ринку працює приблизно 12 крупних компаній, які прямо конкурують з ТОВ "ОНТАРГІТ" у сфері розробки програмного забезпечення на місцевому рівні.

2. Ринкова частка:

- ТОВ "ОНТАРГІТ" може утримувати близько 7% ринкової частки, тоді як два їх найбільші конкуренти контролюють 25% (EPAM) і 20% (SOFT-SERVE) відповідно. Інші гравці мають менш значущі частки ринку.

3. Щорічний приріст ринку:

- Загальний ринок ІТ-послуг зростає приблизно на 10% щороку. Однак, нові стартапи з'являються зі швидкістю 20% на рік, що підвищує конкуренцію.

4. Позиціонування конкурентів:

- Найближчі конкуренти інвестують великі суми у маркетинг і розширення, приблизно 30% більше в порівнянні з ТОВ "ОНТАРГІТ". Це може вказувати на їхню стратегію активного захоплення ринку.

5. Технологічні інвестиції:

- ТОВ "ОНТАРГІТ" інвестує приблизно 15% своїх доходів у дослідження та розробку, тоді як основні конкуренти інвестують близько 20-25%. Це може позначатися на інноваційному потенціалі.

6. Сприйняття клієнтами:

- За даними опитувань клієнтів, ТОВ "ОНТАРГІТ" оцінюється на 8 з 10 за задоволеність продуктами, тоді як конкуренти мають рейтинги 7.5 і 9 відповідно. Це вказує на сильні сторони та можливі області для поліпшення.

Отже, ТОВ "ОНТАРГІТ" повинен розробити стратегію, яка враховує їхню позицію на ринку відносно конкурентів. Стратегія може включати збільшення інвестицій у R&D, розширення маркетингових зусиль для підвищення брендової свідомості, а також партнерства чи придбання для швидкого росту та розширення ринкової частки.

Проведемо аналіз у форматі SMART:

Специфічне: Збільшити продажі нового продукту компанії.

Вимірюване: Збільшити продажі на 25% в порівнянні з попереднім кварталом.

Досяжне:

- Впровадження нової маркетингової стратегії, спрямованої на цільову аудиторію продукту.

- Залучення додаткового персоналу для підтримки продаж та взаємодії з клієнтами.

- Розвиток та оптимізація онлайн-платформи для зручності покупок.

Релевантне: Збільшення продажів нового продукту підсилить фінансовий стан компанії та допоможе зміцнити позиції на ринку.

Обмежене часом: Досягти 25% зростання продажів протягом наступних 6 місяців.

Далі проведемо SWOT-аналіз для ТОВ «ОНТАРГІТ» приведений в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – SWOT-аналіз для ТОВ «ОНТАРГІТ»

Strengths (Сильні сторони):	Weaknesses (Слабкі сторони):
1. Експертиза команди: Висококваліфікована команда спеціалістів у галузі ІТ. 2. Технологічна база: Розроблені унікальні технологічні рішення та платформи. 3. Досвід: Багаторічний досвід реалізації проектів в області ІТ. 4. Клієнтська база: Наявність стабільної клієнтської бази та позитивні відгуки.	1. Залежність від ключових клієнтів: Висока залежність від кількох основних замовників. 2. Оперативні ризики: Можливі проблеми з виконанням проектів у термін через недостатні ресурси або непередбачувані обставини. 3. Конкуренція: Високий рівень конкуренції у сфері ІТ-послуг.
Opportunities (Можливості):	Threats (Загрози):
1. Ринкові тенденції: Розвиток ринку хмарних технологій та цифрової трансформації. 2. Глобалізація: Розширення географії присутності на нові ринки. 3. Партнерства: Встановлення стратегічних партнерств з іншими технологічними компаніями.	1. Конкуренти: Нові гравці на ринку, що пропонують інноваційні рішення. 2. Технологічні зміни: Швидкі темпи технологічних змін можуть вимагати постійних інвестицій у розвиток. 3. Економічні фактори: Фінансова нестабільність та економічні кризи можуть вплинути на бюджети клієнтів.

Висновок по SWOT-аналізу для ТОВ «ОНТАРГІТ»:

Вивчивши основні сильні сторони, слабкі пункти, можливості та загрози ІТ-компанії, можна робити наступні стратегічні висновки та рекомендації:

1. Оптимізація внутрішніх ресурсів:

- Компанія має активно використовувати свою технічну експертизу та досвід для розробки новітніх інноваційних продуктів та послуг.

- Цілеспрямовано працювати над зменшенням залежності від ключових клієнтів, диверсифікувати портфель проектів.

2. Експансія та розвиток:

- Експлуатувати можливості, що виникають з глобалізації і ринкових тенденцій, для розширення діяльності на нові ринки.

- Розглядати можливість утворення партнерств і співпраці з іншими підприємствами для додаткових синергетичних ефектів.

3. Технологічна адаптація:

- Необхідно постійно слідкувати за технологічними трендами та забезпечувати постійний професійний розвиток команди для підтримання конкурентоспроможності.

- Розглянути можливість ввести стратегію, що буде спрямована на постійне оновлення та модернізацію технологічної бази компанії.

4. Мінімізація ризиків:

- Ретельно вивчати потенційні загрози з боку конкурентів та реагувати на них гнучкими маркетинговими стратегіями.

- Розробити план дій на випадок економічних нестабільностей або кризових ситуацій для забезпечення фінансової стабільності та захисту від несприятливих економічних умов.

5. Фокусування на клієнтах:

- Постійно робити акцент на покращенні якості продуктів/послуг та клієнтського обслуговування для утримання та приваблення нових клієнтів.

- Враховувати відгуки та потреби клієнтів для адаптації продуктів/послуг під змінювані ринкові умови та клієнтські потреби.

Останній пункт важливо підкреслити: для забезпечення сталого розвитку і конкурентоспроможності, ТОВ «ОНТАРГІТ» повинна не лише відстежувати зовнішнє середовище і свою внутрішню динаміку, а й постійно прислуховуватись до своїх клієнтів та бути готовою до швидкої адаптації під зміни у ринкових умовах та технологічному середовищі.

2.3 Досвід впровадження цифрових бізнес-систем організацією

Досвід впровадження цифрових бізнес-систем ТОВ «ОНТАРГІТ»: компанія надає свої послуги компаніям які належать до наступних сфер [23]:

1. ІТ:

- Розробка та інтеграція кастомізованих ІТ-рішень.
- Надання консультацій та технічної підтримки.

2. Автомотів:

- Автоматизація та оптимізація виробничих процесів.
- Впровадження систем управління даними про продукцію і цінності.

3. Виробництво:

- Впровадження систем ERP для автоматизації та управління ресурсами.
- Інтеграція системи управління якістю.

4. Дистрибуція:

- Розробка системи управління ланцюгом постачання.
- Впровадження системи управління відносинами з клієнтами (CRM).

5. Друк і упаковка:

- Впровадження автоматизованих систем управління замовленнями.
- Інтеграція дизайн-систем та автоматизація друкарських процесів.

6. Роздрібна торгівля:

- Розробка та впровадження електронних торгових платформ.
- Імплементация систем аналізу даних покупців та прогнозування попиту.

7. Сільське господарство:

- Впровадження інтелектуальних систем контролю за врожаєм та землею.
- Імплементация систем контролю за ресурсами і запасами.

8. Транспорт і логістика:

- Автоматизація системи моніторингу транспортних засобів.
- Розробка систем для оптимізації маршрутів і логістики.

9. Фармацевтика:

- Впровадження систем управління документацією та звітності.
- Реалізація систем контролю якості і відстеження продукції.

Компанія "ОНТАРГІТ", може допомагати клієнтам у реалізації вищезазначених ініціатив через консультації, розробку та впровадження відповідних ІТ-рішень, що допомагають автоматизувати та оптимізувати бізнес-процеси, підвищуючи тим самим ефективність і конкурентоспроможність їхнього бізнесу.

Розглянемо докладно клієнтів та проекти для них [23]:

1. L'Oréal. Команда ТОВ «ОНТАРГІТ» запустила пілотний проєкт NapLes (New Product Launch) для L'Oréal використовуючи технологію Microsoft Power Platform, що оптимізує процес запуску та виведення на ринок нових продуктів компанії. Це рішення орієнтоване на спрощення доступу користувачів до важливої інформації, що потрібна команді. А саме, до статусу запуску, дає змогу отримувати сповіщення про завдання та доступ до оновленої звітності.

2. Saint-Gobain співпрацює з ТОВ «ОНТАРГІТ» щоб знайти універсальне рішення для автоматизації процесу продажів. Компанія прагнула знайти універсальне рішення для автоматизації процесу продажів без використання CRM-рішення Dynamics 365 Sales. За допомогою фахівців ТОВ «ОНТАРГІТ» компанія впровадила додаток на базі Microsoft Power Platform.

3. Один з основних процесів українського офісу компанії – продаж продуктів для будівельних об'єктів в Україні. Для цього було впроваджено CRM-систему на базі Microsoft Dynamics 365 Sales, яка була орієнтована тільки на українськомовних користувачів.

4. Infopulse у партнерстві з ТОВ «ОНТАРГІТ» автоматизує процес бюджетування в ERP системі від Microsoft.

5. Sii Ukraine перейшла на систему Microsoft Dynamics 365 Finance & Operation

6. Toyota Motor Kazakhstan продовжує удосконалювати бізнес-процеси для покращення взаємодії з клієнтами на всіх рівнях бізнесу. У цьому їм допомагає

спеціалізоване рішення ТОВ «ОНТАРГІТ» IDMS CRM, розроблене на базі Microsoft Dynamics 365.

7. Aker Solutions використовує Microsoft Power Platform замість розробки окремих додатків. У зв'язку з потребою в автономному інструменті внутрішніх звітів компанія вирішила використовувати Microsoft Power Platform замість розробки окремих додатків. Компанія вже мала позитивний досвід роботи з Power Portal, що полегшило вибір. Технологія дозволила знизити вартість розробки та скоротити терміни виробництва. Крім того, систему можна легко розширювати та розвивати, оскільки вона використовує стандартні компоненти. Також у компанії скористалися інтеграцією з іншими інструментами Microsoft, такими як SharePoint, OneDrive, DevOps, Outlook і т. д. Інструменти Microsoft Dataverse та Power Portal зробили зручним створення баз даних та управління ними, адміністрування рішення та його інтеграцію з фронтенд-частиною. Microsoft Power Automate підтримує бізнес-процеси, надаючи робочі дані, яким потрібно слідувати.

8. ТОВ «Емтеко» є оптовим дистриб'ютором фармацевтичної та косметичної продукції на території Східної Європи та Середньої Азії (ЕЕМА).

9. Archidata Services, компанія з Нью-Йорка, разом з ТОВ «ОНТАРГІТ» оновила процес роботи з клієнтами завдяки впровадженню Microsoft Dynamics 365 Sales

10. Компанія ЮРІЯ-ФАРМ – великий виробник різних медичних препаратів, який розпочав свою діяльність у 1968 році. Більшість продукції, яку виробляє компанія, призначена для продажу різним лікувальним організаціям та лікарням, і завдяки її високій якості Юрія-Фарм працює з великою кількістю клієнтів на постійній основі.

11. Компанія ЮРІЯ-ФАРМ разом із ТОВ «ОНТАРГІТ» впровадила Microsoft Dynamics 365 Finance and Operations для свого бізнес-юніту ЦПФ “ХЕМОТЕКА”.

12. Toyota Motor Kazakhstan доповнює функціонал CRM для надання кращого сервісу своїм клієнтам. Також компанія обрала ТОВ «ОНТАРГІТ» IDMS,

і на першому етапі наші фахівці допомогли впровадити CRM-частину спеціалізованого рішення для автоматизації індустрії.

13. robota.ua впроваджує цифрову трансформацію бізнесу за допомогою хмарних можливостей Microsoft.

14. Хюндай Мотор Україна впровадив централізовану Dynamics 365 CRM, щоб прискорити процес продажу

15. «Тойота-Україна» посилює співпрацю зі своїми дилерськими центрами, щоб краще обслуговувати клієнтів. Компанія вирішила переглянути свій цифровий інструментарій та спростити обмін даними імпортера з дилерськими центрами за допомогою Microsoft Dynamics 365, Microsoft Teams, SharePoint Online та Microsoft Power Platform.

16. Hjørt Knudsen – це виробнича компанія, що пропонує високоякісні та високотехнологічні меблі на замовлення. Штаб-квартира знаходиться в Данії, виробничі майданчики – в Польщі, Великобританії, Індії та Україні. Hjørt Knudsen впровадив Microsoft Dynamics для оптимізації бізнес-процесу.

17. В «Azelis Ukraine» – українському представництві провідного світового виробника і дистриб'ютора спеціальних хімікатів і харчових інгредієнтів – компанії Azelis, успішно завершений проект впровадження корпоративного рішення Microsoft Dynamics AX2012 R3.

18. «ТОЙОТА-УКРАЇНА» розвиває бізнес в Україні за допомогою ERP системи Microsoft Dynamics AX.

19. Українсько-австрійське підприємство «Фішер-Мукачево» – найбільше в Європі підприємство повного циклу виробництва лижного та спортивного спорядження. Для впровадження ERP-системи, компанія «Фішер-Мукачево» запросила сертифікованого ERP-партнера Майкрософт, що спеціалізується на впровадженні та підтримці рішень, розроблених на базі Майкрософт Дайнемікс AX – компанію ТОВ «ОНТАРГІТ».

20. Компанія «Пі Джі Трейд» є ексклюзивним дистриб'ютором одного зі світових лідерів у виробництві побутової хімії, засобів особистої гігієни, косметичних і парфумерних засобів – компанії PROCTER & GAMBLE в 7 областях

Центральної і Південної України, обслуговуючи територію на якій проживає близько 25% населення країни. Компанія має 9 філій з центральним офісом в Одесі. Було впроваджено Microsoft Dynamic AX для PG Trade.

21. Savесо – найбільший гіпермаркет в Кувейті, що працює 24 години на добу 7 днів на тиждень, швидко стає одним з кращих супермаркетів на Близькому Сході. Savесо продає понад 4500 продуктів найменувань продуктів приватною маркою, виключно в Кувейті. Повномасштабний проект впровадження Dynamics AX 2012 for Retail.

22. Wizz Air – угорська авіакомпанія-лоукост. Обслуговує багато міст Європи, Ізраїлю та Об'єднаних Арабських Еміратів. В даний час Wizz Air представлена в 35 країнах світу. Впровадження Microsoft Dynamics AX 2012.

23. «MERCOR» SA (Гданськ) – найбільше польське підприємство – виробник пасивних систем протипожежного захисту. Компанія використовує Microsoft Dynamics AX 2009 блоки: виробництво і фінанси. ТОВ «ОНТАРГІТ» надає MERCOR послуги технічної підтримки впровадженого рішення.

24. Компанія «Фра-М» існує з 1997 року. Уже п'ятнадцять років компанія постачає медичні препарати і вироби в аптеки і лікарні по всій території України. За цей час компанія «Фра-М» пройшла шлях від дрібного приватного підприємства до одного з провідних дистриб'юторів фармринку України. Microsoft Dynamics AX для Fra-M

25. Pulver Kimya, піонер у виробництві порошкових покриттів в Туреччині, займає позицію провідного постачальника порошкових фарб на внутрішньому ринку з 1988 року і на міжнародних ринках з 1994 року. Microsoft Dynamics AX для Pulver

26. Шведська група компаній ASSA ABLOY є світовим лідером в області виробництва і автоматизації засобів доступу. Компанія OntargIT брала участь в проекті міграції Microsoft Dynamics Ax 2009 року на Microsoft Dynamics AX 2012 R3.

27. Multibar – найбільший виробник продуктів харчування і снеків в Північній Америці. Компанія OntargIT надавала послуги з впровадження та технічної підтримки рішення Microsoft Dynamics AX 2012.

28. Абрис – компанія, що спеціалізується на виготовленні поліетиленової (PE) і полістиролів (PS) піни і повітряно – пухирчастої плівки для упаковки і будівельної промисловості. З моменту заснування в 1985 році, компанія стала одними з Європейських лідерів на ринку по виробництву захисної упаковки та ізоляційних матеріалів, завдяки роботі чотирьох виробничих підрозділів в Бельгії, Франції, Словаччини та Польщі і власного складу в Чехії. Добре збалансоване географічне розміщення, сучасне виробництво і широкий асортимент продукції є нашими перевагами гарантії оптимального клієнтського сервісу в усі часи. Впровадження Microsoft Dynamics AX для ABRISO

29. Wavin поставляє ефективні рішення для головних життєвих потреб: безпечне розподіл питної води; екологічно безпечне управління дощовою водою і каналізаційними стоками; енергозберігаючі опалення та охолодження для будівель. Продукти Wavin відомі в Україні вже більше 17 років. Головний офіс ТОВ «Вавин Україна» знаходиться в Київській області, в смт. Чабани. Регіональні офіси працюють в Дніпропетровську, Херсоні та Львові. Впровадження Microsoft AX для Wavin Ukraine

30. «Сигарний Дім Фортуна» – лідер ринку альтернативної тютюнової продукції – заснований в 1999 році в Одесі. Сьогодні в компанії працюють понад 1200 співробітників. Впровадження Microsoft Dynamics AX для Fortuna Cigar House.

31. ТОВ «ОНТАРГІТ» закінчила впровадження Microsoft Dynamics AX 2012 для Citadelle. Північноамериканська компанія Citadelle спеціалізується на виробництві 100% натуральних продуктів харчування. OntargIT виконала проект впровадження Microsoft Dynamics AX 2012, в даний момент, надає послуги технічної підтримки рішення.

32. Впровадження Microsoft AX для Comfy. COMFY – перший мультіканальний рітейлер в Україні і лідер роздрібного ринку побутової техніки та електроніки в мережевому сегменті.

33. Hawley-Lambert є провідним дистриб'ютором велосипедів, деталей та аксесуарів у Північній Америці. ТОВ «ОНТАРГІТ» надавав Hawley-Lambert послуги підтримки системи Dynamics AX 2012 R3, а так-же виконував доопрацювання функціональності системи (консультації з налагодження, аналіз і виправлення помилок, доопрацювання нового функціоналу згідно з вимогами).

34. Група Mayr-Melnhof – найбільший в світі виробник картону, провідний європейський виробник складних картонних коробок. Онтаргіт виконала проект впровадження корпоративної системи, розробленої на базі Microsoft Dynamics AX, в українському підприємстві групи – MM Packaging Ukraine. Проект включав послуги з кастомізації рішення і адаптацію системи під вимоги українського бухгалтерського та податкового обліку.

35. «Сен Гобен» (Saint Gobain) – міжнародна промислова група, яка розробляє, виробляє і продає високоякісні матеріали та інноваційні рішення для будівельної, транспортної, медичної та інших галузей промисловості. Створені в процесі безперервних інновацій, продукти компанії створюють благополуччя та забезпечують продуктивність і безпеку використання. Перехід корпоративної пошти «Сен-Гобен» на Microsoft Exchange і Office 365.

36. BE-terna – успішний європейський розробник програмного забезпечення для бізнесу. Компанія ТОВ «ОНТАРГІТ» співпрацювала з BE-terna з надання послуг розробки на базі Microsoft Dynamics AX 2012.

37. Найбільший український виробник гнучких пакувальних матеріалів, плівок і етикеток – компанія IMMER Group – запустив проект комплексної цифрової трансформації бізнесу. Партнери проекту – швейцарська компанія Lean Projects, що спеціалізується на розробці галузевих рішень для підприємств поліграфічної та пакувальної галузі, та міжнародна компанія ТОВ «ОНТАРГІТ» – Золотий партнер Microsoft компетенціями ERP і Cloud.

38. Tickethunt працює на ринку пошуку і продажу квитків з 2015 року. Це перша в Україні платформа, за допомогою якої можна купити квитки на будь-які заходи не тільки від організаторів концертів, а й від приватних осіб. Стали хмарним клієнтом Azure.

39. Altis-Lift вдосконалює процес продажів і підвищує якість управління відносинами з клієнтами за допомогою хмарного продукту Microsoft CRM Online

40. Впровадження CRM-системи і комплексний перехід на Microsoft Dynamics AX 2012 R3 для «АВТО Інтернешнл». Компанія ДП «АВТО Інтернешнл» – офіційний дистриб'ютор і імпортер брендів Mazda і Suzuki в Україні, яка вже понад 20 років представляє японських автовиробників на українському ринку.

41. Man Truck & Bus Ukraine запровадив ТОВ «ОНТАРГІТ» IDMS.

42. Впровадження Microsoft Dynamics AX2012 R3 для “Нової пошти”

43. Впровадження фінансового модуля Microsoft Dynamics AX 2009 в українському підрозділі компанії Archer Daniels Midland Company (ADM)

44. Проект з впровадження автоматизації продажу для Saint-Gobain

45. Winner Imports Ukraine – дистриб'ютор автомобілів і автомобільних запчастин, зі штатом понад 300 осіб, завершив проект впровадження єдиної функціональної хмарної бізнес-платформи, розробленої на основі синергії хмарних сервісів Office 365, Microsoft Dynamics 365 for Finance & Operations, версія онлайн і хмари Azure від Microsoft для бізнесу.

46. COLIN'S – це найбільш динамічний глобальний гравець на ринку fashion-рітейлу. Проект впровадження Microsoft Dynamics AX в компанії COLIN'S

47. «Orion.Group» – провідний виробник ємкісного обладнання для різних галузей вітчизняного і зарубіжного ринку. Компанія є одним з лідерів серед виробничих і монтажних підприємств України, і спеціалізується на виконанні складних інжинірингових проектів. Впровадження Microsoft Dynamics 365 в «Orion.Group»

На основі представленої інформації про проекти, які впроваджує компанія ТОВ "ОНТАРГІТ", ми можемо створити таблицю для сегментування та аналізу

даних. Одним із можливих напрямків є сегментування за видами рішень, які компанія впроваджує (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Сегментування за типами рішень

Тип рішення	Кількість проектів	Приклади компаній
Microsoft Dynamics	23	“Нова пошта”, COLIN’S, Archer Daniels Midland Company (ADM), etc.
Хмарні сервіси (Azure, Office 365)	10	Сен-Гобен, Winner Imports Ukraine, etc.
IDMS	1	Man Truck & Bus Ukraine
CRM-системи	5	Altis-Lift, Український індустріальний інвестиційний холдинг, etc.
Інші технології/сервіси	8	IMMER Group, Orion.Group, Saint-Gobain, etc.

Ця таблиця відображає кількість проектів у кожному сегменті на основі доступної інформації. Вона демонструє різноманітність та спеціалізацію послуг, які пропонує компанія ТОВ "ОНТАРГІТ", а також їх досвід роботи з різними індустріями та технологічними рішеннями.

Висновки до таблиці сегментування за типами рішень:

а. Найпопулярніші рішення: На основі кількості проектів, здається, що найбільш поширеними продуктами, які впроваджує ТОВ "ОНТАРГІТ", є рішення на базі Microsoft, зокрема Dynamics AX і хмарні сервіси, такі як Azure і Office 365. Це відображає тенденцію до цифрової трансформації і перехід на хмарні технології в бізнес-середовищі.

б. Сфера застосування: "ОНТАРГІТ" активно працює з компаніями різних галузей, від виробництва і ритейлу до автомобільної промисловості та логістики. Це свідчить про гнучкість та адаптивність їх рішень, що здатні задовольнити специфічні потреби різних відомостей ринку.

с. Кастомізація та інновації: Проекти, пов'язані з кастомізованими рішеннями та інноваційними підходами (наприклад, робота з IMMER Group та Saint-Gobain), показують, що ТОВ "ОНТАРГІТ" не тільки впроваджує стандартні продукти, але й активно працює над розробкою унікальних рішень, які відповідають індивідуальним потребам клієнтів.

Ці таблиці і висновки дають змогу краще зрозуміти спеціалізацію ТОВ "ОНТАРГІТ" і розмаїття рішень, які компанія пропонує на ринку. Такий аналіз може бути корисним для стратегічного планування, оцінки конкурентоспроможності та ідентифікації потенційних напрямків для подальшого росту та розвитку.

Отже, ТОВ "ОНТАРГІТ" демонструє різноманітний досвід компанії у впровадженні цифрових бізнес-систем для клієнтів різних галузей індустрії. Впровадження технологічних рішень може мати суттєвий вплив на операційну ефективність, сервіс для клієнтів та стратегічне планування бізнесу.

Компанія ТОВ "ОНТАРГІТ" успішно впроваджує цифрові рішення, оптимізуючи бізнес-процеси клієнтів в різних галузях. Це демонструє різноманітність їх компетенцій та здатність адаптувати технологічні рішення до унікальних вимог клієнтів і галузевих стандартів. Отже, стратегічний підхід до технологічної імплементації і співпраці може бути ключем до створення цінності і конкурентної переваги для бізнесу в сучасному цифровому середовищі.

Висновок по 2 розділу

ТОВ «ОНТАРГІТ» – це провідний постачальник сучасних бізнес-рішень, який працює з метою модернізації підприємницької діяльності та оптимізації бізнес-процесів. За 12 років компанія зміцнила своє партнерство з Microsoft, досягнувши статусу Gold партнера. З її допомогою було успішно впроваджено рішення Dynamics 365 в 100 компаніях у 21 країні світу [23].

Основні напрямки діяльності ТОВ «ОНТАРГІТ» включають впровадження та підтримку систем ERP і CRM на базі Microsoft Dynamics 365. Крім того, вони пропонують рішення на базі Power Platform, зокрема Power BI, а також впровадження технологій штучного інтелекту.

ТОВ «ОНТАРГІТ» перебуває в активній фазі розвитку з потенціалом для подальшого росту. Втім, для досягнення довгострокових цілей компанії критично важливо зосередитися на стратегічному управлінні ресурсами, інноваційному розвитку, а також гнучкості та адаптації до змін у ринкових умовах. Також варто

звернути увагу на ризик-менеджмент для мінімізації потенційних втрат від небезпечних коливань галузі або економіки загалом.

За результатами сегментування зазначимо, що для компанії найбільшу частку складають середні бізнеси, які становлять 40%. Ця категорія клієнтів часто шукає спеціалізовані IT-рішення для розширення та оптимізації своїх операцій. Вони мають достатні ресурси для інвестицій у технології та є більш схильними до довгострокової співпраці, що забезпечує стабільність та передбачуваність для обох сторін.

Судячи з результатів сегментування, для ТОВ "ОНТАРГІТ" важливо зосередити свої маркетингові та продажні зусилля на середньому бізнесі як на найбільшому та найбільш стабільному сегменті ринку. Пропонування персоналізованих рішень, що забезпечують ефективність операцій та оптимізацію витрат, можуть бути ключовими факторами для приваблення та утримання таких клієнтів.

Для ТОВ "ОНТАРГІТ" важливо залишатися в курсі індустріальних тенденцій, інновацій, а також підтримувати розвиток власних продуктів і послуг. Також важливо підтримувати стратегічні партнерства, просувати бренд, інвестувати в R&D та підтримувати високий рівень задоволення клієнтів для утримання лояльності та конкурентоспроможності.

Отже, ТОВ "ОНТАРГІТ" повинен розробити стратегію, яка враховує їхню позицію на ринку відносно конкурентів. Стратегія може включати збільшення інвестицій у R&D, розширення маркетингових зусиль для підвищення брендової свідомості, а також партнерства чи придбання для швидкого росту та розширення ринкової частки.

Найбільш поширеними продуктами, які впроваджує ТОВ "ОНТАРГІТ", є рішення на базі Microsoft, зокрема Dynamics AX і хмарні сервіси, такі як Azure і Office 365, що підтверджує тенденцію до цифрової трансформації і перехід на хмарні технології в бізнес-середовищі.

ТОВ "ОНТАРГІТ" активно працює з компаніями різних галузей, від виробництва і ритейлу до автомобільної промисловості та логістики. Це свідчить про гнучкість та адаптивність їх рішень, що здатні задовольнити специфічні потреби різних відомостей ринку.

Проекти, пов'язані з кастомізованими рішеннями та інноваційними підходами (наприклад, робота з IMMER Group та Saint-Gobain), показують, що ТОВ "ОНТАРГІТ" не тільки впроваджує стандартні продукти, але й активно працює над розробкою унікальних рішень, які відповідають індивідуальним потребам клієнтів.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПОЛІПШЕННЯ ПРОЄКТІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ У ТОВ «ОНТАРГІТ»

3.1 Напрями покращення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем

Впровадження цифрових бізнес-систем у сучасному конкурентному середовищі є важливим етапом еволюції компанії, що дозволяє оптимізувати бізнес-процеси та підвищити ефективність управління. Для ТОВ "ОНТАРГІТ", що реалізує численні проєкти у сфері цифрових технологій, ключовим аспектом поліпшення є удосконалення процесу планування. Особливу увагу слід приділити впровадженню Power BI (PBI) звітності, яка надасть можливість отримання деталізованих даних про навантаження співробітників.

Power BI (PBI) є бізнес-аналітичною службою від Microsoft, яка надає інтегрований набір інструментів для обробки і візуалізації даних. Ця платформа дозволяє користувачам здійснювати збір, аналіз, та обмін бізнес-інформацією у зручному і зрозумілому вигляді.

Ось декілька ключових компонентів та характеристик Power BI:

1. Power BI може підключатися до різноманітних джерел даних, від простих електронних таблиць до складних хмарних сервісів. Це означає, що компанії можуть збирати ділову інформацію з багатьох систем і платформ.

2. Після збору даних користувачі можуть використовувати Power BI для очищення, обробки, і трансформації цих даних. Це означає, що можна створити зручну для аналізу структуру, навіть якщо первинні дані були неструктурованими або розсіяними.

3. Power BI включає потужні інструменти для візуалізації даних, які дозволяють створювати діаграми, графіки, карти та інші елементи для графічного

представлення інформації. Це допомагає зробити дані зрозумілими і доступними для різних користувачів (рис. 3.1.).

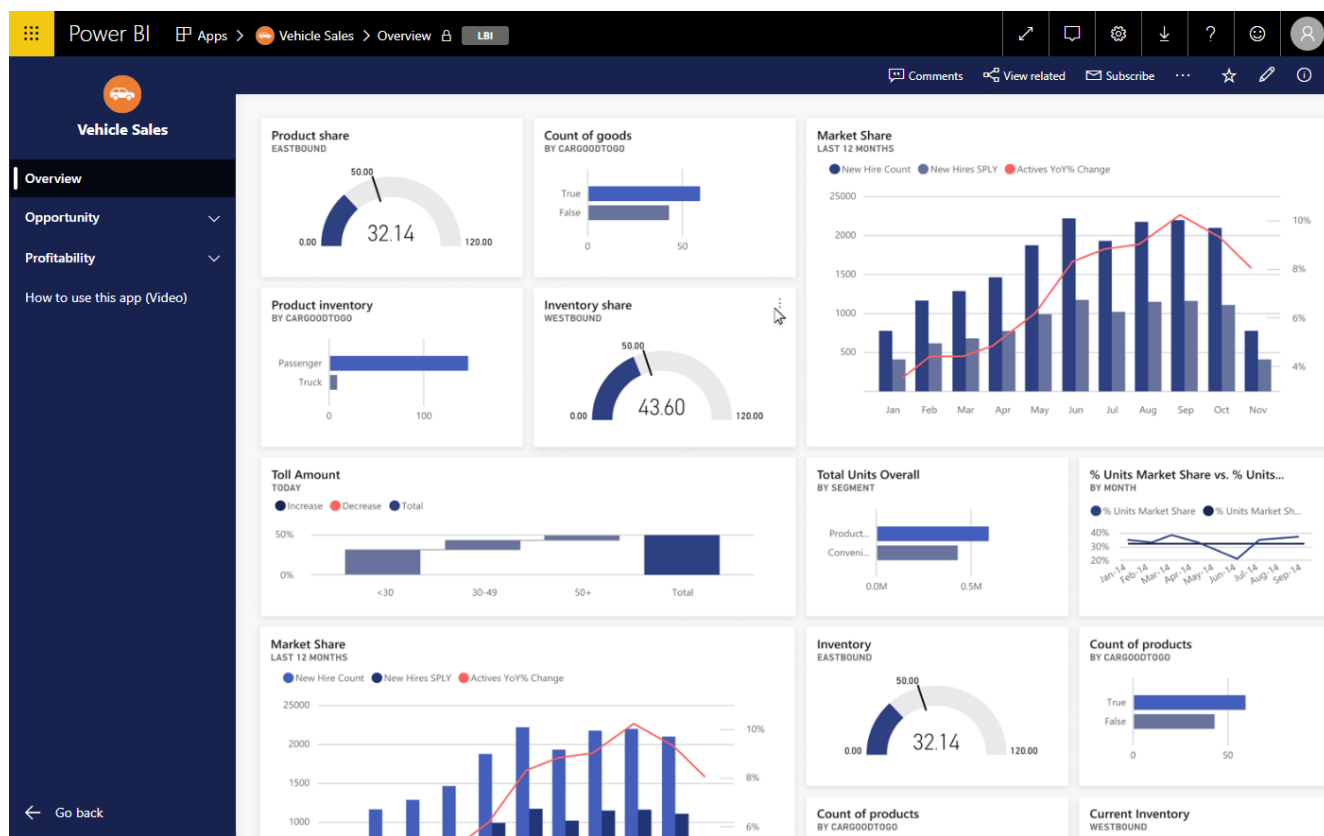


Рисунок 3.1 – Інтерфейс Power BI (PBI)[45]

4. Power BI дозволяє легко ділитися інформаційними панелями показників (дашбордами), звітами, та іншими аналітичними матеріалами з колегами та стейкхолдерами. Це сприяє колаборації та забезпечує, щоб усі зацікавлені сторони мали доступ до актуальної інформації.

5. Power BI не тільки дозволяє користувачам переглядати статичні звіти, але й взаємодіяти з даними в реальному часі. Користувачі можуть стежити за показниками в реальному часі та проводити "живий" аналіз, що підвищує швидкість та актуальність прийняття рішень.

Завдяки цим можливостям, Power BI виступає в ролі централізованої аналітичної платформи, яка сприяє обґрунтованому прийняттю рішень, базуючись на даних. Тобто є основним інструментом data-driven підходу управління компанією.

Впровадження РВІ (Power BI) звітності в стратегічну структуру управління проектами в ТОВ "ОНТАРГІТ" має потенціал стати каталізатором ефективності й оптимізації бізнес-процесів завдяки перевагам, які ця система пропонує (рис. 3.2.).



Рисунок 3.2 – Переваги впровадження Power BI на базі ТОВ "ОНТАРГІТ"

Пояснимо детальніше переваги впровадження системи Power BI:

1. Power BI дозволяє проводити комплексний аналіз даних, що створює умови для виявлення неочевидних тенденцій, прогнозування ризиків та визначення можливостей. Використання цього інструменту сприяє обґрунтованому прийняттю рішень, заснованих на інформації з великої кількості джерел.

2. Систематичний збір даних про навантаження співробітників допоможе виявити перевантаження або, навпаки, недостатнє використання ресурсів. Це дозволить менеджменту ефективно розподіляти обов'язки та знаходити оптимальний баланс, що сприятиме збереженню часу та ресурсів.

3. РВІ надає можливість створювати динамічні звіти, які можна легко адаптувати до змін у бізнес-середовищі або вимогах менеджменту. Швидкий доступ до актуальної інформації значно підвищує швидкість реакції компанії на виклики та можливості.

4. Використання одного інструменту для аналізу даних спрощує комунікацію в середині команди та між різними відділами. Усі учасники процесу мають доступ до однакової інформації, що забезпечує їх спільне розуміння цілей та завдань.

5. Наявність постійно оновлюваної системи зберігання даних зменшує ризик використання невірної або застарілої інформації при прийнятті рішень. РВІ надає інструменти для контролю якості вхідних даних, автоматизації збору інформації та її перевірки.

Ураховуючи ці аспекти, стає очевидним, що інтеграція Power BI може забезпечити компанії ТОВ "ОНТАРГІТ" конкурентні переваги шляхом оптимізації робочих процесів, покращення внутрішньої координації та підвищення якості прийняття рішень на основі даних. Це, в свою чергу, сприятиме зростанню ефективності, зниженню витрат та підвищенню загальної продуктивності підприємства.

Аналітичні інструменти, такі як РВІ, відкривають нові перспективи для аналізу продуктивності праці, дозволяючи менеджерам проектів отримувати вичерпні дані у реальному часі. Це створює підставу для обґрунтованого прийняття рішень, базуючись на точній інформації про ресурси, доступні для конкретних проектів. Такий підхід може привести до оптимізації робочого часу, розподілу задач та пріоритизації проектів.

Однак, для повноцінної інтеграції РВІ звітності необхідно врахувати фактори, які можуть вплинути на успішність даного процесу. Перш за все, це стосується культури даних у самій організації. Забезпечення належного рівня навичок роботи з даними серед співробітників, а також підтримка відкритості і доступності інформації можуть сприяти успішному впровадженню та використанню аналітичних засобів.

Крім того, необхідно підкреслити значущість неперервного моніторингу якості даних та їх актуальності. Неякісні або застарілі дані можуть призвести до хибних висновків, що негативно позначиться на рішеннях менеджменту. Таким

чином, забезпечення надійності даних стає стратегічним пріоритетом у процесі впровадження РВІ звітності.

У підсумку, інтеграція сучасних аналітичних інструментів є вагомим кроком у розвитку управлінських стратегій компанії. Вона вимагає комплексного підходу, що включає освіту персоналу, забезпечення культури обробки даних, та стратегічне управління якістю інформації. Такі заходи покликані сприяти підвищенню ефективності проектного менеджменту та зміцненню конкурентних позицій ТОВ "ОНТАРГІТ" на ринку цифрових технологій.

3.2 Організаційно-управлінський інструментарій забезпечення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем

Організаційно-управлінський інструментарій забезпечення проєктів впровадження цифрових бізнес-систем, таких як Power BI, в компанії ТОВ "ОНТАРГІТ", потребує інтегрованого підходу, що охоплює стратегічне планування, управління ресурсами, залученням персоналу, та контроль якості. Для ефективності такого процесу необхідно забезпечити наступні аспекти:

1. Ідентифікація корпоративних потреб та цілей, визначення ключових показників ефективності, а також розробка стратегії впровадження. Аналіз даних з Power BI може допомогти у визначенні слабких місць поточних процесів та ідентифікації можливостей для оптимізації.

2. Використання сучасних методологій управління проєктами, таких як Agile або Scrum, для забезпечення гнучкості, прозорості, та постійного вдосконалення під час процесу впровадження. Застосування Power BI для моніторингу ходу проєкту у реальному часі дозволяє швидко реагувати на виклики та змінювати план за потреби.

3. Обрання команди, здатної до реалізації цифрових проєктів, та її подальший розвиток через навчання та сертифікацію. Важливо також забезпечити сильну корпоративну культуру з акцентом на інновації та відкритість до змін.

4. Встановлення ефективних каналів комунікації всередині компанії та зовнішніх стейкхолдерів. Використання Power BI для створення інтерактивних дашбордів та звітів, що надають ключовим особам актуальну інформацію для прийняття рішень.

5. Розробка процедур контролю якості та управління ризиками для забезпечення відповідності результатів очікуванням стейкхолдерів та вимогам ринку. Power BI може асистувати у відстеженні відхилень та проблем у реальному часі, що дозволяє своєчасно вживати відповідні заходи.

Завдяки цілісному підходу та активному використанню можливостей Power BI, ТОВ "ОНТАРГІТ" зможе не тільки успішно реалізовувати проєкти цифрової трансформації, а й постійно вдосконалювати внутрішні процеси та стратегії, зміцнюючи власну лідерську позицію на ринку.

На базі ТОВ "ОНТАРГІТ" впровадження Power BI може бути виконане за наступним планом:

1. Провести всебічний аудит поточних бізнес-процесів, технологій, та систем, які вже використовуються в ТОВ "ОНТАРГІТ". Це включає аналіз даних про ефективність роботи, доступні ресурси, поточні виклики та обмеження. Результати цього аудиту формують базу для стратегії впровадження та визначення обсягу необхідних змін.

2. На основі отриманих даних розробляється детальний план впровадження, який враховує специфіку діяльності ТОВ "ОНТАРГІТ" та цілі бізнесу. Цей план повинен включати кроки по інтеграції Power BI з існуючими системами, навчання персоналу, налаштування процесів збору та аналізу даних, та розробку системи КРІ для моніторингу ефективності.

3. Вибір внутрішньої команди проєкту, яка буде відповідати за впровадження, включаючи ІТ-спеціалістів, аналітиків даних, менеджерів проєкту

та ключових стейкхолдерів. Надання необхідного навчання та ресурсів для підвищення компетенцій в роботі з Power BI.

4. Встановлення та налаштування Power BI, інтеграція з існуючими системами даних та бізнес-процесами в ТОВ "ОНТАРГІТ". Створення дашбордів та звітів, які відображають ключові бізнес-метрики та KPI, розроблені на етапі стратегічного планування.

5. Після запуску, необхідно забезпечити постійний моніторинг ефективності нової системи через Power BI. Аналіз результатів допоможе ідентифікувати області для подальшої оптимізації, вдосконалення якості даних та корекції стратегій, якщо це буде необхідно.

6. Організація сесій зворотнього зв'язку з командами та стейкхолдерами для оцінки удосконалень і визначення майбутніх потреб. Використання цієї інформації для постійного вдосконалення та адаптації системи Power BI до змінюваних умов бізнесу.

Впровадження Power BI в ТОВ "ОНТАРГІТ" вимагає стратегічного підходу, високої залученості команди та постійного аналізу ефективності. Цей процес не тільки трансформує спосіб аналізу даних компанією, але й сприяє кращому розумінню бізнесу, прийняттю обґрунтованих рішень та підвищенню конкурентоздатності на ринку.

Компанії треба найняти Data Scientist спеціаліста, в обов'язки якого буде входити оперування Power BI.

Спеціаліст з наукових даних (Data Scientist), який оперує системою Power BI в ТОВ "ОНТАРГІТ", повинен виконувати ряд ключових обов'язків, що включають (рис. 3.3):

1. Створення інтерактивних дашбордів та звітів, які надають глибокі аналітичні узагальнення даних компанії за допомогою Power BI.

2. Використання Power Query та інших інструментів для обробки, інтеграції та очищення даних з різноманітних джерел перед їх візуалізацією.

3. Створення складних виразів та метрик, які потрібні для аналізу та візуалізації даних у Power BI.

4. Налаштування Power BI для автоматичного оновлення даних, щоб забезпечити актуальність інформації в звітах та дашбордах.

5. Використання статистичних методів для аналізу даних, ідентифікації тенденцій, виявлення аномалій та розробки прогнозів на основі даних.

6. Активна взаємодія з іншими відділами для забезпечення точності даних, відповідності звітів бізнес-вимогам і інтеграції з іншими системами.

7. Впровадження найкращих практик та протоколів безпеки для забезпечення конфіденційності та цілісності корпоративних даних.

8. Проведення навчальних сесій для інших співробітників компанії з основ використання Power BI, а також надання необхідної технічної підтримки.

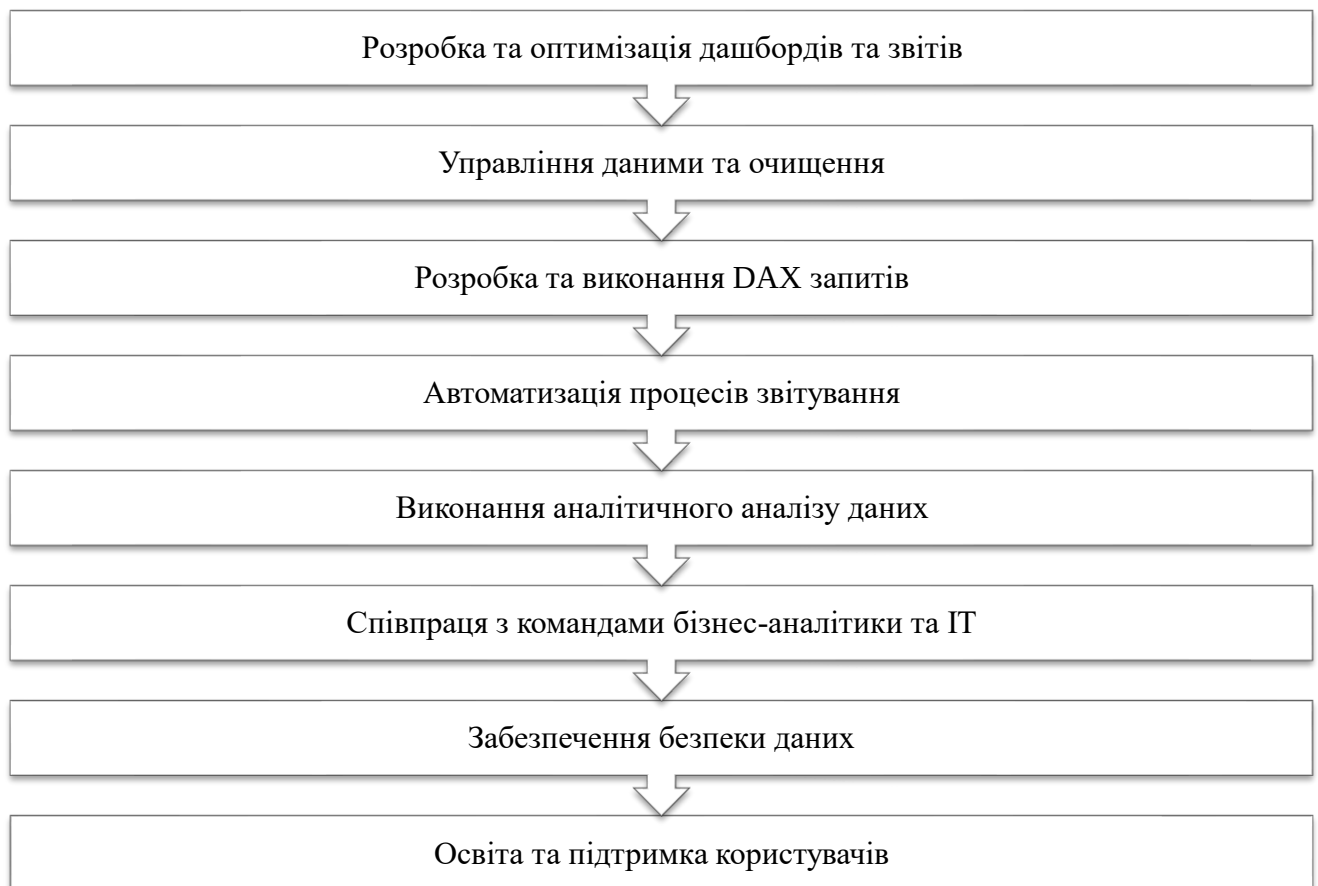


Рисунок 3.3 – Ключові обов'язки Data Scientist спеціаліста

Ці обов'язки відіграють важливу роль у забезпеченні того, що компанія ефективно використовує свої дані для стратегічного планування та прийняття обґрунтованих рішень.

У табл. 3.1 представлено план впровадження Power BI в ТОВ "ОНТАРГІТ", включаючи основні етапи, періоди виконання та осіб, відповідальних за кожен етап. Оскільки процеси можуть сильно варіюватися залежно від конкретних обставин проекту, ці дати та періоди є приблизними.

Таблиця 3.1 – Етапи впровадження Power BI на базі ТОВ "ОНТАРГІТ"

Етап	Дата початку	Дата завершення	Тривалість (дні)	Відповідальна особа
Аналіз поточного стану	10 січня 2024	24 січня 2024	14	Керівник проекту
Розробка стратегічного плану	25 січня 2024	8 лютого 2024	15	Керівник проекту, Аналітичний менеджер
Найм Data Scientist	9 лютого 2024	23 лютого 2024	14	HR-менеджер
Підготовка команди	24 лютого 2024	10 березня 2024	14	Data Scientist, Керівник проекту
Технічне впровадження	11 березня 2024	25 березня 2024	14	Data Scientist, IT-менеджер
Моніторинг і оптимізація	26 березня 2024	9 квітня 2024	15	Data Scientist, Аналітичний менеджер
Зворотній зв'язок та адаптація	10 квітня 2024	24 квітня 2024	14	Керівник проекту, Всі учасники команди
Загалом			100 днів	

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.3 представляє детальний план впровадження системи Power BI в ТОВ "ОНТАРГІТ", враховуючи специфічні етапи проекту, їх тривалість, а також відповідальних осіб за кожен етап. Розглянемо кожен аспект таблиці:

1. Аналіз поточного стану (10 - 24 січня 2024, 14 днів, Керівник проекту): первинний етап, який передбачає глибокий аналіз існуючих бізнес-процесів, інфраструктури, та потреб компанії. Він є важливим для визначення обсягу проекту та встановлення вимог до системи Power BI.
2. Розробка стратегічного плану (25 січня - 8 лютого 2024, 15 днів, Керівник проекту, Аналітичний менеджер): етап формулювання основних стратегічних цілей впровадження, визначення ключових показників ефективності (KPI) та розроблення загального плану впровадження.

3. Найм Data Scientist (9 - 23 лютого 2024, 14 днів, HR-менеджер): Цей етап включає пошук та найм кваліфікованого спеціаліста Data Scientist, який буде відповідати за оперування системою Power BI та аналіз даних.

4. Підготовка команди (24 лютого - 10 березня 2024, 14 днів, Data Scientist, Керівник проекту): Протягом цього періоду відбувається тренінг команди, що включає навчання роботі з Power BI, особливостями системи, та методами ефективного аналізу даних.

5. Технічне впровадження (11 - 25 березня 2024, 14 днів, Data Scientist, IT-менеджер): Під час цього етапу відбувається встановлення та налаштування системи, інтеграція її з існуючими джерелами даних та іншими бізнес-системами.

6. Моніторинг і оптимізація (26 березня - 9 квітня 2024, 15 днів, Data Scientist, Аналітичний менеджер): Цей етап фокусується на перевірці ефективності впровадження, на моніторингу системи в реальному часі та на внесенні необхідних коректив у конфігурацію та використання системи для оптимізації її роботи.

7. Зворотній зв'язок та адаптація (10 - 24 квітня 2024, 14 днів, Керівник проекту, Всі учасники команди): Останній етап у процесі впровадження, який включає збір зворотного зв'язку від усіх зацікавлених сторін, аналіз ефективності системи та адаптацію процесів відповідно до отриманих результатів.

Загальна тривалість усього процесу впровадження складає 100 днів, що є досить амбітним, але реалістичним терміном для комплексного проекту, яким є впровадження Power BI. Кожен етап має чітко визначені терміни та відповідальних, що сприяє ефективному управлінню проектом та розподілу ресурсів.

3.3 Економічні результати запропонованих заходів

Для реалізації зазначених вище заходів буде потрібний новий співробітник Data Scientist, який займатиметься контролем та аналізом впровадження Power BI на базі ТОВ "ОНТАРГІТ".

В якості економічних результатів здійснення заходів за розрахунковий період візьмемо 3% збільшення показника додаткового прибутку від продажів підприємства, виходячи з нормативних значень можливого збільшення виручки, що використовується при проведенні різних заходів.

Величину можливого збільшення обсягу виконання робіт визначимо за формулою (3.1):

$$\Delta Д = П \times 0,03 \quad (3.1)$$

де $\Delta Д$ - запланований прибуток, тис. грн.; $П$ – Чистий дохід від реалізації продукції за 2022 рік, тис. грн.; 0,03 – нормативний коефіцієнт.

$$\Delta Д = 56284,6 \times 0,03 = 1688,538 \text{ тис. грн.}$$

Отже, приріст доходів у ТОВ "ОНТАРГІТ" при складатиме 1688,538 тис. грн.

Далі наведемо заплановані витрати на реалізацію запланованих заходів:

1. Оплата праці нового працівника = 60 000 тис. грн. * 12 міс. = 720000 тис. грн./рік;

2. Витрати на впровадження Power BI ТОВ "ОНТАРГІТ" становитимуть:

Ліцензія на Power BI Premium Per User (12 month) (CFQ7TTC0HL8W_1Y) на 1 юзера на 1 рік складає 10950 грн [10].

$$\Delta З = 720000 + 10950 = 730950 = 730,95 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, витрати становитимуть 730,95 тис. грн.

Далі наведемо показник економічного ефекту запропонованих заходів за формулою (3.2):

$$\Delta П = \Delta Д - \Delta З \quad (3.2)$$

де $\Delta П$ – економічний ефект; $\Delta Д$ - запланований рівень прибутку підприємства; $\Delta З$ – витрати на здійснення заходів.

$$\Delta П = 1688,538 - 730,95 = 957,588 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, розмір економічного ефекту від запровадження, запропонованих вище заходів = 957,588 тис. грн.

Розрахуємо економічну ефективність заходів за формулою (3.3):

$$\Xi = \frac{\Delta D}{\Delta Z} * 100\%, \quad (3.3)$$

де Ξ - ефективність запропонованих заходів, %; ΔD - запланований рівень прибутку підприємства.; ΔZ – витрати на здійснення заходів за розрахунковий період.

$$\Xi = \frac{1688,538}{730,95} * 100\% = 231\%$$

В результаті вище проведеного розрахунку економічного ефекту від впровадження заходу видно, що ефективність його впровадження виправдана.

Висновок по 3 розділу

Впровадження цифрових бізнес-систем у сучасному конкурентному середовищі є важливим етапом еволюції компанії, що дозволяє оптимізувати бізнес-процеси та підвищити ефективність управління. Для ТОВ "ОНТАРГІТ", що реалізує численні проекти у сфері цифрових технологій, ключовим аспектом поліпшення є удосконалення процесу планування. Особливу увагу слід приділити впровадженню Power BI (PBI) звітності, яка надасть можливість отримання деталізованих даних про навантаження співробітників.

Power BI (PBI) є бізнес-аналітичною службою від Microsoft, яка надає інтегрований набір інструментів для обробки і візуалізації даних. Ця платформа дозволяє користувачам здійснювати збір, аналіз, та обмін бізнес-інформацією у зручному і зрозумілому вигляді.

Впровадження PBI (Power BI) звітності в стратегічну структуру управління проектами в ТОВ "ОНТАРГІТ" має потенціал стати каталізатором ефективності й оптимізації бізнес-процесів завдяки перевагам, які ця система пропонує.

Компанії треба найняти Data Scientist спеціаліста, в обов'язки якого буде входити оперування Power BI.

Загальна тривалість усього процесу впровадження складає 100 днів, що є досить амбітним, але реалістичним терміном для комплексного проекту, яким є

впровадження Power BI. Кожен етап має чітко визначені терміни та відповідальних, що сприяє ефективному управлінню проектом та розподілу ресурсів.

В результаті вище проведеного розрахунку економічного ефекту від впровадження заходу видно, що ефективність його впровадження виправдана.

ВИСНОВКИ

Цифрові бізнес-системи, такі як ERP та CRM, є фундаментальними інструментами для сучасних організацій, оскільки вони сприяють оптимізації робочих процесів, покращенню взаємодії з клієнтами та управлінню ресурсами компанії. Ефективність цих систем можна оцінити за допомогою різних критеріїв, таких як зменшення витрат, покращення продуктивності, збільшення задоволеності клієнтів та інші.

Успішне впровадження цифрових бізнес-систем вимагає дотримання певних методичних підходів, які включають планування, аналіз, дизайн, реалізацію, тестування та оцінку. Крім того, важливо враховувати особливості організації, такі як її розмір, структура, культура та інші, оскільки вони можуть вплинути на процес впровадження та на його результати.

Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи включають у себе ряд ключових елементів, таких як управління ресурсами, управління ризиками, управління змінами та управління якістю. Вони гарантують, що проєкт буде виконаний вчасно, в межах бюджету та з високою якістю.

У загальному підсумку, впровадження цифрових бізнес-систем є складним та багатогранним процесом, який вимагає інтегрованого підходу до управління. Це включає у себе аналіз потреб організації, вибір найбільш підходящої системи, планування та виконання проєкту впровадження, а також моніторинг та оцінку результатів. Успіх проєкту залежить від здатності організації адаптуватися до нових інструментів та процесів, а також від ефективності управління всіма аспектами проєкту.

ТОВ «ОНТАРГІТ» – це провідний постачальник сучасних бізнес-рішень, який працює з метою модернізації підприємницької діяльності та оптимізації бізнес-процесів. За 12 років компанія зміцнила своє партнерство з Microsoft, досягнувши статусу Gold партнера. З її допомогою було успішно впроваджено рішення Dynamics 365 в 100 компаніях у 21 країні світу [23].

Основні напрямки діяльності ТОВ «ОНТАРГІТ» включають впровадження та підтримку систем ERP і CRM на базі Microsoft Dynamics 365. Крім того, вони пропонують рішення на базі Power Platform, зокрема Power BI, а також впровадження технологій штучного інтелекту.

ТОВ «ОНТАРГІТ» перебуває в активній фазі розвитку з потенціалом для подальшого росту. Втім, для досягнення довгострокових цілей компанії критично важливо зосередитися на стратегічному управлінні ресурсами, інноваційному розвитку, а також гнучкості та адаптації до змін у ринкових умовах. Також варто звернути увагу на ризик-менеджмент для мінімізації потенційних втрат від небезпечних коливань галузі або економіки загалом.

За результатами сегментування зазначимо, що для компанії найбільшу частку складають середні бізнеси, які становлять 40%. Ця категорія клієнтів часто шукає спеціалізовані IT-рішення для розширення та оптимізації своїх операцій. Вони мають достатні ресурси для інвестицій у технології та є більш схильними до довгострокової співпраці, що забезпечує стабільність та передбачуваність для обох сторін.

Судячи з результатів сегментування, для ТОВ "ОНТАРГІТ" важливо зосередити свої маркетингові та продажні зусилля на середньому бізнесі як на найбільшому та найбільш стабільному сегменті ринку. Пропонування персоналізованих рішень, що забезпечують ефективність операцій та оптимізацію витрат, можуть бути ключовими факторами для приваблення та утримання таких клієнтів.

Для ТОВ "ОНТАРГІТ" важливо залишатися в курсі індустріальних тенденцій, інновацій, а також підтримувати розвиток власних продуктів і послуг. Також важливо підтримувати стратегічні партнерства, просувати бренд, інвестувати в R&D та підтримувати високий рівень задоволення клієнтів для утримання лояльності та конкурентоспроможності.

Отже, ТОВ "ОНТАРГІТ" повинен розробити стратегію, яка враховує їхню позицію на ринку відносно конкурентів. Стратегія може включати збільшення інвестицій у R&D, розширення маркетингових зусиль для підвищення брендової

свідомості, а також партнерства чи придбання для швидкого росту та розширення ринкової частки.

На основі кількості проектів, здається, що найбільш поширеними продуктами, які впроваджує ТОВ "ОНТАРГІТ", є рішення на базі Microsoft, зокрема Dynamics AX і хмарні сервіси, такі як Azure і Office 365. Це відображає тенденцію до цифрової трансформації і перехід на хмарні технології в бізнес-середовищі.

ТОВ "ОНТАРГІТ" активно працює з компаніями різних галузей, від виробництва і ритейлу до автомобільної промисловості та логістики. Це свідчить про гнучкість та адаптивність їх рішень, що здатні задовольнити специфічні потреби різних відомостей ринку.

Проекти, пов'язані з кастомізованими рішеннями та інноваційними підходами (наприклад, робота з IMMER Group та Saint-Gobain), показують, що ТОВ "ОНТАРГІТ" не тільки впроваджує стандартні продукти, але й активно працює над розробкою унікальних рішень, які відповідають індивідуальним потребам клієнтів.

Впровадження цифрових бізнес-систем у сучасному конкурентному середовищі є важливим етапом еволюції компанії, що дозволяє оптимізувати бізнес-процеси та підвищити ефективність управління. Для ТОВ "ОНТАРГІТ", що реалізує численні проекти у сфері цифрових технологій, ключовим аспектом поліпшення є удосконалення процесу планування. Особливу увагу слід приділити впровадженню Power BI (PBI) звітності, яка надасть можливість отримання деталізованих даних про навантаження співробітників.

Power BI (PBI) є бізнес-аналітичною службою від Microsoft, яка надає інтегрований набір інструментів для обробки і візуалізації даних. Ця платформа дозволяє користувачам здійснювати збір, аналіз, та обмін бізнес-інформацією у зручному і зрозумілому вигляді.

Впровадження PBI (Power BI) звітності в стратегічну структуру управління проектами в ТОВ "ОНТАРГІТ" має потенціал стати каталізатором ефективності й оптимізації бізнес-процесів завдяки перевагам, які ця система пропонує.

Компанії треба найняти Data Scientist спеціаліста, в обов'язки якого буде входити оперування Power BI.

Загальна тривалість усього процесу впровадження складає 100 днів, що є досить амбітним, але реалістичним терміном для комплексного проекту, яким є впровадження Power BI. Кожен етап має чітко визначені терміни та відповідальних, що сприяє ефективному управлінню проектом та розподілу ресурсів.

В результаті вище проведеного розрахунку економічного ефекту від впровадження заходу видно, що ефективність його впровадження виправдана.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. №254к/96-ВР. Голос України. 1996. 13 лип. (№128).
2. Кримінальний кодекс України: Закон України від 5 квітня 2001 р. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 5. Ст. 131.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 18 грудня 1984 р. Відомості Верховної Ради УРСР. 1984. № 40. Ст. 1122.
4. Про захист персональних даних: Закон України від 23.04.2021 р. № 2297-VI. Урядовий кур'єр. 2021. 7 лип. (№122).
5. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13 січня 2011 р. №2939-VI. Голос України. 2011. 09 лют. (№24).
6. Аніскіна Д. О., Хлебінська О. І. Застосування цифрових технологій з метою підвищення менеджменту якості підприємства. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, 2023. с. 76-77. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/279861>.
7. Білоус О.В. Електронний бізнес: основи та стратегії: підручник. Одеса: ОНУ, 2023. 330 с.
8. Бойко О.І. Управління даними в цифрову епоху: монографія. Миколаїв: МНУ, 2023. 310 с.
9. Бондаренко В.О. Цифрове лідерство та його роль у сучасному бізнесі. Полтава: ПНУ, 2023. 310 с. URL: <https://vc.ru/marketing/825201-cifrove-liderstvo-ta-yogo-rol-u-suchasnomu-biznesi>.
10. Вартість Microsoft Power BI Pro <https://www.softkey.ua/ua/catalog/cloud/microsoft-power-bi-pro-podpiska-na-1-mesyats/> (Дата звернення: 24.03.2023).
11. Грішин О.О. Технології блокчейну в управлінні: монографія. Запоріжжя: ЗНУ, 2023. 250 с.

12. Д. Олтаржевський. Цифрові комунікації: навчальний посібник із дисципліни «Медіавиробництво: промоція». Д. О., Олтаржевський. Київ : ННІЖ КНУ імені Тараса Шевченка, 2023. 120 с. URL: https://www.researchgate.net/publication/369745009_Cifrovi_komunikacii_navcalnij_p_osibnik_iz_disciplini_Mediavirobnictvo_promocia.

13. Джинджоян Д.Д. Інноваційні технології в діджитал-менеджменті туризму та гостинності. Ефективна економіка. 2021. № 6. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8951> (дата звернення: 06.09.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.6.5

14. Карпушин С.О. Блокчейн у фінансовому менеджменті. Миколаїв: МНУ, 2023. №1(20). С. 10-25.

15. Коваленко С.А. Діджитал-маркетинг у менеджменті: підручник. Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова: ДНУ, 2023. 300 с.

16. Ковальчук А.М. Інформаційні системи та технології в менеджменті: монографія. Львів: ЛНУ, 2023. 310 с.

17. Кузьмін О.Е. Управління цифровими активами. Миколаїв: МНУ, 2023. 340 с.

18. Литвиненко І.П. Роль діджиталізації у сучасному управлінні. Дніпро: ДНУ, 2023. №2(25). С. 10-28.

19. Лук'яненко Д.Г., Бурмака О.М., Мозговий О.М. Мотивація топ-менеджменту глобальних корпорацій. Міжнародна економічна політика. 2022. №2(23). С. 5-28.

20. Мартиненко С.О. Основи управління цифровими проектами. Київ: Державна служба статистики України, 2023. 320 с.

21. Мельник О.П. Цифрові стратегії корпорацій: монографія. Харків: ХНЕУ, 2023. 320 с.

22. Офіційний сайт компанії ТОВ «ОНТАРГІТ». <https://ontargit.com/ua/>.

23. Офіційна звітність компанії ТОВ «ОНТАРГІТ». https://clarity-project.info/edr/36800062/finances?current_year=2022

24. Панасюк О.О. Цифрова трансформація бізнесу. Київ: ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2023. 2 с. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/12/144-1.pdf>.
25. Педченко Г.П., Завадських Г.М., Прус Ю.О. Статистика: курс лекцій. — Мелітополь: Люкс, 2021. — 223 с.
26. Петров М.О. Стратегічне управління цифровими ресурсами. Харків: ХНЕУ, 2023. №1(34). С. 15-32.
27. Пульків Ірина. ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ. Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/29383/2/RSPIC_2019_Pulkiv_I-Main_digital_marketing_instruments_149-150.pdf
28. Савченко Т.М. Діджиталізація управління персоналом: підручник. Одеса: ОНУ, 2023. 290 с.
29. Салабай В. О., Кравченко М. О. Управління бізнес-процесами підприємств в умовах цифрової трансформації бізнесу. IV Міжнародна науково-практична конференція "Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи". URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/279696> (Дата звернення: 04.09.2023)
30. Семенов О.І. Цифрові технології в управлінні персоналом. Черкаси: ЧНУ, 2023. №2(22). С. 5-18.
31. Сидоренко В.В. Основи діджитал-менеджменту: підручник. Київ: КНЕУ, 2023. 350 с.
32. Старченко Е.О. Управління цифровими комунікаціями. Запоріжжя: ЗНУ, 2023. №1(19). С. 20-35.
33. Степаненко І.В. Цифрові інструменти для бізнесу: навчальний посібник. Суми: СНУ, 2023. 290 с.
34. Тараненко Ю.О. Інтелектуальний аналіз даних в управлінні. Запоріжжя: ЗНУ, 2023. 280 с.
35. Федоренко В.М. Інноваційні підходи в діджитал-менеджменті: навчальний посібник. Черкаси: ЧНУ, 2023. 270 с.

36. Чернишова Т.О. Цифрове лідерство: стратегії та практики: підручник. Полтава: ПНУ, 2023. 290 с.
37. Шевченко І.М. Діджиталізація бізнес-процесів: монографія. Львів: ЛНУ, 2023. 280 с.
38. Moore C. et al. Digital transformation with business process management. Toronto: Future Strategies Inc, 2017. 190 p.
39. Six steps of business process management. Microsoft. URL: <https://powerautomate.microsoft.com/en-us/business-process-management-steps> (Дата звернення: 21.03.2023).
40. Tucci L. What is business process management? An in-depth BPM guide. TechTarget Network. 2022. URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/business-process-management> (Дата звернення: 24.03.2023).
41. Reijers H. Business Process Management: The evolution of a discipline. Computers in Industry. 2021. Vol. 126. 103404. DOI: 10.1016/j.compind.2021.103404.
42. Офіційний сайт PowerBI URL: <https://www.microsoft.com/en-us/power-platform/products/power-bi/>
43. PowerBI Licensing URL: <https://powerbi.microsoft.com/en-us/pricing/>.
44. Power Automate URL: <https://www.microsoft.com/en-us/power-platform/products/power-automate>.
45. PowerBI Reports URL: <https://blog.enterprisedna.co/power-bi-report-examples/>.
46. PowerBi Reports Efficiency URL: <https://zebrabi.com/power-bi-performance-optimization/>.
47. 11 Benefits Of Using Power BI For Data Analytics URL: <https://www.linkedin.com/pulse/11-benefits-using-power-bi-data-analytics-jarmany-ltd/>
48. Benefits of Using Power BI in Your Business URL: <https://www.microbyte.com/blog/benefits-of-using-power-bi-in-your-business/>.
49. What Is The Importance Of Power BI In Analytics, And How It Can Transform Your Business? URL: <https://medium.com/geekculture/what-is-the->

[importance-of-power-bi-in-analytics-and-how-it-can-transform-your-business-3c874d752db0.](#)

50. 9 Benefits Of Using Power BI In Your Business URL: [https://cheekymunkey.co.uk/blog/top-9-benefits-of-using-power-bi-within-your-business/.](https://cheekymunkey.co.uk/blog/top-9-benefits-of-using-power-bi-within-your-business/)

51. Степанчук А.О Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії. IV Міжнародна науково-практична конференція «Менеджмент: Виклики та перспективи», 2023

ДОДАТКИ



UNICHECK
by Turnitin



Ім'я користувача:
Менеджменту Володькіна Марина

Дата перевірки:
17.11.2023 11:29:01 EET

Дата звіту:
17.11.2023 11:35:14 EET

ID перевірки:
1015917291

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

ID користувача:
100005718

Назва документа: KMP_Степанчук_16.11 текст запозич.docx

Кількість сторінок: 74 Кількість слів: 14747 Кількість символів: 116920 Розмір файлу: 585.18 KB ID файлу: 1015585187

15.1%
Схожість

Найбільша схожість: 5.59% з Інтернет-джерелом (<http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/279696>)

10.4% Джерела з Інтернету

423

..... Сторінка 76

12.1% Джерела з Бібліотеки

463

..... Сторінка 79

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0%
Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

13

Протокол аналізу звіту подібності науковим керівником

Заявляю, що я ознайомилась з Повним звітом подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату щодо роботи:

Автор: Степанчук А.О.

Назва роботи: «Управління впровадженням цифрової бізнес-системи в діяльність організації».

Науковий керівник: Голіонко Н.Г.

Підрозділ: кафедра менеджменту

Коефіцієнт подібності: 15,1%

Після аналізу Звіту подібності констатую наступне:

- ☐ виявлені в роботі запозичення є сумнійними і не мають ознак плагіату. Тому робота визнається самостійною і допускається до захисту;
- ☐ виявлені в роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і самостійності її автора. Роботу направити на доопрацювання;
- ☐ виявлені в роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень. У зв'язку з чим, робота не допускається до захисту.

Обґрунтування:

виявлені в роботі запозичення є сумнійними і не мають ознак плагіату, автором дотримано етики цитувань. Тому робота визнається виконаною самостійно і допускається до захисту.

27.11.2023р.



Н.Г. Голіонко

**Міністерство освіти і науки України /
Ministry of Education and Science of Ukraine**

**Київський національний економічний університети імені Вадима Гетьмана /
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman**

МЕНЕДЖМЕНТ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

MANAGEMENT: CHALLENGES AND PROSPECTS

Збірник матеріалів / Proceedings

**IV Міжнародної студентської науково-практичної конференції /
4th International Scientific Student Conference**

**м. Київ / Kyiv
17 листопада 2023 р. / November 17, 2023**

Київ 2023

КОВАЛЬОВ Олександр РОЛЬ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ У РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ТА ВЗАЄМОДІЇ З КЛІЄНТАМИ / KOVALEV Olexander THE ROLE OF DIGITAL PLATFORMS IN DEVELOPING RELATIONSHIPS AND INTERACTING WITH CUSTOMERS	98
КОВІНЬКО Ілля ДІДЖИТАЛ-ІННОВАЦІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ / KOVINKO Ilya DIGITAL-INNOVATIONS IN MANAGEMENT	100
КОНОВАЛОВА Владислава ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ОНБОРДІНГУ ПЕРСОНАЛУ / KONOVALOVA Vladyslava DIGITAL TECHNOLOGIES OF PERSONNEL ONBOARDING	102
КУЛАКІВСЬКА Анастасія ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ БЛОКЧЕН-ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕСІ / KULAKIVSKA Anastasiia FEATURES OF IMPLEMENTING BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN BUSINESS	105
КУЛИК Вікторія ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У МЕНЕДЖМЕНТІ / KULYK Victoriia ADVANTAGES OF USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN MANAGEMENT	108
МИХАЛЬЧУК Єлизавета ЦИФРОВІЗАЦІЯ ОНБОРДІНГУ ПЕРСОНАЛУ / MYKHALCHUK Yelyzaveta DIGITALIZATION OF PERSONNEL ONBOARDING ...	111
МІКАУТАДЗЕ Дар'я ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА БІЗНЕС АНАЛІТИКА / MIKUTADZE Daria ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND BUSINESS ANALYTICS ...	114
СИНЮК Олександр ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ / SINYUK Olexsandr INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF THE ORGANIZATION OF THE EDUCATIONAL PROCESS	116
СТЕПАНЧУК Андрій УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПРОЄКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ БІЗНЕС-СИСТЕМИ В ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЇ / STEPANCHUK Andrii MANAGEMENT ASPECTS OF THE DIGITAL BUSINESS SYSTEM IMPLEMENTATION PROJECT IN THE COMPANY'S ACTIVITIES	119
СТРІЛЬЧУК Олеся ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ / STRILCHUK Olesia PROSPECTS FOR ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY	121
ТАНИГІНА Олександра УПРАВЛІННЯ ДІДЖИТАЛ-ТРАНСФОРМАЦІЄЮ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ / TANYHINA Olexsandra MANAGEMENT OF DIGITAL TRANSFORMATION OF BUSINESS ORGANIZATIONS	125
ТРЕТЬЯКОВА Валентина ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПРОСУВАННІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА / TRETYAKOVA Valentyna FEATURES OF MODERN DIGITAL TECHNOLOGIES WHEN PROMOTING ENTERPRISE PRODUCTS	128
ШАХОВАЛ Аліна ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ: ІННОВАЦІЇ ТА СУЧАСНІ ТРЕНДИ У БІЗНЕСІ / SHAKHOVAL Alina DIGITAL TRANSFORMATION: INNOVATIONS AND CURRENT TRENDS IN BUSINESS	132
СЕКЦІЯ 3. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ / HUMAN RESOURCES MANAGEMENT	135
ЗHAO Jing THE INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE ON EMPLOYEE BEHAVIOR: A STUDY BASED ON THE PERSON-ORGANIZATION FIT	135
БЄЛЯНІНОВА Анастасія ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ / BIELIANINOVA Anastasiia FORMATION AND DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES IN THE ORGANIZATION	138
ВАКУЛЕНКО Валерія ЛІДЕРСЬКІ КОМПЕТЕНЦІЇ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЄЮ / VAKULENKO Valeriia LEADERSHIP COMPETENCES IN BUSINESS ORGANIZATION MANAGEMENT	140

Андрій СТЕПАНЧУК,
 Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
 другий (магістерський) рівень освіти, 2 рік навчання
 освітня програма «Менеджмент бізнес-організацій»
 ORCID 0009-0003-2744-551X
a.stepanchuk21@gmail.com
 науковий керівник: **Голіонко Н.Г.**,
 доцентка кафедри менеджменту, к.е.н., доцент

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПРОЄКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ БІЗНЕС-СИСТЕМИ В ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЇ

Andrii STEPANCHUK

MANAGEMENT ASPECTS OF THE DIGITAL BUSINESS SYSTEM IMPLEMENTATION PROJECT IN THE COMPANY'S ACTIVITIES

Актуальність: управління впровадженням цифрових бізнес-систем в організаційну діяльність є критично важливим аспектом сучасного бізнесу. Зокрема, системи, такі як ERP (Enterprise Resource Planning) та CRM (Customer Relationship Management), є основними компонентами бізнес-систем. Сутність цих систем полягає у тому, щоб допомагати організаціям оптимізувати їхні операції, керувати ресурсами та відносинами з клієнтами.

Постановка проблеми: не дивлячись на значний обсяг досліджень у цій області, деякі аспекти проблеми залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, потребує додаткового дослідження питання управлінських аспектів проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії.

Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії включають в себе декілька ключових елементів:

1. Обрання команди професіоналів, яка буде здійснювати проєкт. Команда має включати представників з різних департаментів компанії, а також експертів у сфері IT та управління змінами.
2. Чітке формулювання цілей проєкту та очікувань від системи. Це включає в себе визначення мети впровадження, очікуваних результатів, критеріїв успіху, та інших ключових параметрів.
3. Створення детального плану проєкту, який включає в себе визначення завдань, ресурсів, термінів, та відповідальних осіб. План має бути реалістичним та враховувати всі можливі ризики та невизначеності.
4. Ефективне управління ресурсами, включаючи час, бюджет, персонал, обладнання та інші ресурси, які необхідні для успішного впровадження системи.
5. Ідентифікація, оцінка та управління ризиками, які можуть вплинути на успішність проєкту. Це включає в себе ризики, пов'язані з технологіями, процесами, персоналом, постачальниками та іншими факторами [16, с. 57].
6. Розробка та впровадження стратегій управління змінами, які допоможуть забезпечити гладке переходу та підтримку всіх зацікавлених сторін.

7. Постійний моніторинг ходу проєкту, виявлення та вирішення проблем, а також внесення необхідних корективів у план проєкту.

8. Проведення оцінки проєкту та його результатів, а також створення звітів для керівництва компанії та інших зацікавлених сторін.

9. Забезпечення підтримки роботи системи після її впровадження, проведення необхідних оновлень та адаптації системи до змінюваних умов діяльності організації.

10. Підготовка та проведення навчань для співробітників, які будуть використовувати систему. Освіта повинна бути добре організована та враховувати особливості роботи кожного департаменту.

11. Ефективна комунікація з усіма зацікавленими сторонами протягом всього процесу впровадження. Це включає регулярні звіти про хід впровадження, інформування про зміни та вирішення проблем.

12. Проведення тестування системи на всіх етапах впровадження для переконання, що вона відповідає всім вимогам та працює належним чином.

13. Постійний контроль якості роботи системи, включаючи проведення регулярних аудитів та оцінку зворотного зв'язку від користувачів.

Ці аспекти важливі для успішного впровадження цифрових бізнес-систем в діяльність організацій, а тому їх слід ретельно планувати та управляти.

Управлінські аспекти проєкту впровадження цифрової бізнес-системи в діяльність компанії є критичними з різних поглядів. По-перше, вони гарантують якість, оскільки управління проєктом забезпечує відповідність впровадження системи плану, критеріям якості та вимогам бізнесу. По-друге, вони забезпечують ефективність використання ресурсів. Управління ресурсами гарантує оптимальне використання часу, бюджету та персоналу. Нарешті, управлінські аспекти допомагають мінімізувати ризики, що пов'язані з технологічними, процесуальними, персональними та іншими факторами, які можуть вплинути на успішність проєкту.

Висновок: Цифрові бізнес-системи, такі як ERP та CRM, є фундаментальними інструментами для сучасних організацій, оскільки вони сприяють оптимізації робочих процесів, покращенню взаємодії з клієнтами та управлінню ресурсами компанії. Ефективність цих систем можна оцінити за допомогою різних критеріїв, таких як зменшення витрат, покращення продуктивності, збільшення задоволеності клієнтів та інші.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чернишова Т.О. Цифрове лідерство: стратегії та практики: підручник. Полтава: ПНУ, 2023. 290 с.
2. Коваленко С.А. Діджитал-маркетинг у менеджменті: підручник. Дніпро: ДНУ, 2023. 300 с.



KYIV NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY
NAMED AFTER VADYM HETMAN



Certificate of participation

This is to certify that

Andrii STEPANCHUK

has participated in the
4th International Scientific Student Conference
«MANAGEMENT: CHALLENGES AND PROSPECTS»

Certificate #2023/2-19

November 17 , 2023
Kyiv, Ukraine