

**Халецька В. В.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

## **ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ У ВЕДЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Сьогодні світ постійно «рухається». Особливо помітні «рухи» в сфері ведення підприємницької діяльності. Такі явища спостерігаються через те, що багато підприємців прагнуть модернізувати своє виробництво. Це правильно, але у всього є свої недоліки.

Сьогодні багато керівників підприємств прагнуть якнайбільше замінити людську робочу силу на роботу машин. У такого рішення є багато позитивних сторін:

- відсутність «людського фактору»;
- фінансова вигода;
- кращий моніторинг виконання робіт;
- зниження браку;
- довготривале виконання обсягу робіт в одному темпі тощо.

Але є й негативні сторони:

- багато людей втратять робочі місця;
- зникнуть креатив та імпровізація у роботі;
- можуть виникати серйозні проблеми на виробництві через збої в програмах машин.

Також багато підприємств переходять на електронне ведення бухгалтерського обліку. Це допомагає:

- спростити та прискорити багато процесів;
- зменшити паперову тяганину на підприємстві;
- уникнути ручного вводу інформації;
- збільшити конфіденційність інформації при її передачі іншим джерелам;
- покращити оперативність передачі даних.

Але ризики теж мають місце. Може статися збій програми та втрата даних. Однак ймовірність цього є дуже низькою.

Ще активно впроваджуються програми обліку робочого часу. Вони дозволяють чітко фіксувати час роботи кожного працівника. Також такі програми можуть слідкувати за відвідуваними сторінками в мережі Інтернет серед працівників. Наприклад, якщо працівник в робочий час відвідує сторінки, що не стосуються роботи, то програма це фіксує.

Теж набирає оберти використання так званих «таск менеджерів». Ці програми дозволяють створювати задачі, призначати виконавця та строки виконання. Це дозволяє керівникам пасивно але ефективно контролювати роботу своїх підопічних.

Так само починають активно використовуватися CRM системи. Вони створені для тих підприємств, які ведуть діяльність з безліччю контрагентів. CRM системи допомагають тримати всю базу клієнтів в одному місці. Не залежно від того, який торговельний представник або менеджер з продажу заходить в систему, він може побачити, хто спілкувався з конкретним клієнтом, на якому етапі зупинилися переговори тощо. Такі програми допомагають підрахувати кількість закритих угод і «висячих» замовлень. Таким чином, за допомогою аналізу даних можна підвищити кількість нових клієнтів за необхідний період – жоден клієнт не вислизне від вас і вашої уваги [1].

Також сьогодні керівники підприємств стали замислюватися про психічне здоров'я своїх працівників. Адже психічний стан значно впливає на працездатність людини. У розвинених країнах світу проводять ряд заходів для запобігання перевтоми та депресії у робочому колективі. Наприклад, в Америці робітники можуть брати додаткові вихідні для «покращення свого психічного стану». А в Японії працівникам дозволено деякий час поспати на робочому місці. Завдяки таким заходам працівники виконують свою роботу швидше та краще.

Зараз в Україні, як і у більшості розвинених країнах світу, починає динамічно використовуватися система безперервної освіти. Якщо раніше

навчання завершувалося після закінчення вищого навчального закладу, то зараз керівники намагаються постійно навчати свої працівників чомусь новому за допомогою тренінгів та періодичного підвищення кваліфікації.

На даний момент такі інноваційні підходи використовуються у багатьох підприємствах України. Але, на жаль, ще залишилися ті, хто користується старими методами ведення бізнесу. У цього явища є ряд причин:

- супротив змінам через великі витрати на них;
- брак кваліфікованих кадрів;
- довге зволікання при очікуванні появи можливості для нововведень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Інноваційні підходи до ведення бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investgo24.com/article/566>.