

Yuliia Zaika
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Marketing and Business Administration
State Higher Education Institution «Pryazovskyi State Technical University»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1866-7711>*

Заїка Ю.А.
*к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Державного вищого навчального закладу
«Приазовський державний технічний університет»*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-295-1-44>

CHALLENGES AND REALITIES FOR WARTIME MANAGEMENT PROFESSIONALS

ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ ДЛЯ ФАХІВЦІВ З УПРАВЛІННЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Розв'язання повномасштабної війни в Україні, без сумніву, вплинула на всі сфери життя українців. Проте, ми – нескорена нація і виживши фізично, продовжуємо розвивати свої життєві навички в повсякденному житті. Ми щоденно працюємо, піднімаючи економіку країни; ведемо активну волонтерську діяльність для допомоги постраждалим; навчаємо студентів – майбутніх фахівців у сфері менеджменту, щоб у кризовий і післявоєнний період вони змогли сформулювати гідний розвиток підприємництва на теренах нашої Батьківщини.

Наразі студенти по управлінню вивчають кризові ситуації щодо ведення українського бізнесу і шукають теоретичні і практичні методи для вирішення проблем, які склалися в секторі економіки на рівні підприємств і їх взаємодії з соціальними проблемами.

В першу чергу вагомі зміни відбуваються у самому українському суспільстві. Зростає рівень безробіття, збільшується кількість внутрішньо переміщених осіб, підвищується потреба у допомозі вразливим групам населення. Через це перед підприємцями постає нова мета – оперативно реагувати та шукати інноваційні рішення розв'язання соціальних проблем.

За даними опитування Європейської Бізнес Асоціації, у повному обсязі наразі відновили роботу 47% українських організацій, які щоденно зіштовхуються з численними викликами. Менеджмент, падіння продажів, неактуальність наданих послуг – лише мала частка актуальних проблем [1].

Першим основним кроком кожного підприємця має бути аналіз поточної ситуації для розуміння того, де ви знаходитесь і чим можете бути корисним. Проаналізуйте що маєте, до чого є доступ, які виникають складнощі. Не забудьте дослідити ринок, зміни, що сталися на ньому, нові потреби та тенденції. Одразу варто звертати увагу на власний продукт. Адже з початком війни змінюється актуальність продукції та послуг, що може означати потребу у змінах. Важливим стає підтримка постійного зв'язку між бізнесом і покупцями, бо ваші споживачі та партнери мають бути в курсі того, що у вас відбувається.

Слід пам'ятати, що криза – це завжди можливість для росту та розвитку, момент, коли ви можете чітко та глибинно дослідити власне підприємство, відкрити нові грані та можливості, а ще віднайти унікальні точки росту та розвитку [2].

Сьогодні надзвичайно важливо правильно та вчасно розділити ресурси, визначити зони відповідальності й оптимізувати все, що може бути оптимізоване.

Для початку необхідно розібратися, чи можна якісь процеси автоматизувати. Наприклад, якщо раніше у вас був менеджер, який відповідав на листи в месенджерах, то можна розробити або бота, або скористатися налаштуваннями, що зменшать час і потребу в листуваннях, а якщо ви бачите, що якусь інформацію ви дублюєте кілька разів (номер телефонів волонтерів, власну пошту, номер рахунку тощо), створіть одне повідомлення/пост, яке надсилатимете на вимогу. Визначте зони, які можна полегшити чи пришвидшити і оптимізуйте їх [3].

Наразі все більше можливостей відкривається для співробітництва з іноземними партнерами через активну підтримку ЄС. Міжнародні організації, великий бізнес, окремі меценати зацікавлені в спільних проєктах.

Сьогодні з'явилося чимало ініціатив, які пропонують роботу українцям і поміж тим, запит на кадри різного спрямування досить великий.

Також можна просити про допомогу та контакти в інших наших співвітчизників (наприклад, серед учасників e-Residency – програма, яка надає «прописку» бізнесу в ЄС вже понад 5 тисячам українців). Це, як потужний market place, де бізнеси допомагають чи консультують один одного. Варто контактувати з українцями-власниками цих бізнесів, створювати спільні проєкти, кооперуватися, пропонувати свої послуги [4].

Отже, серед пріоритетів у навчанні студентів з менеджменту під час війни, можна виділити наступні напрями вмінь і навичок:

- проаналізувати кризові ситуації щодо ведення українського бізнесу;
- розробити теоретичні і практичні методи для вирішення проблем, які склалися в секторі економіки на рівні підприємств і їх взаємодії з соціальними проблемами;
- визначити параметри щодо ефективної економічної поведінки підприємців (головний параметр – підтримка постійного зв'язку між бізнесом і покупцями);
- обрати вірні шляхи до процесів автоматизації і оптимізації на підприємстві;
- налагодити плідну співпрацю і партнерство з іноземними партнерами через активну підтримку ЄС та контактувати з українськими контрагентами;
- оволодіти програмним забезпеченням, яке сприятиме розвитку бізнесу.

Література:

1. Бізнес в умовах війни. URL: <https://eba.com.ua/majzhe-polovyna-kompanij-eva-vidnovlyu-povnotsinnu-robotu>.
2. Журавель Д. Як соціальним підприємствам повернутися до роботи під час війни. URL: <https://shotam.info/yak-sotsialnym-pidpriemstvam-povernutysia-do-roboty-pid-chas-viyny>.
3. Зуб О. На своєму місці: як зберегти бізнес під час війни. URL: <https://mind.ua/openmind/20237929-na-svoemu-misci-yak-zberegiti-biznes-pid-chas-vijni>.
4. The best way to start a company in the EU is with e-Residency. URL: https://www.e-resident.gov.ee/start-company-online/?gclid=Cj0KCQiAlKmeBhCkARIsAHy7WVvR4xb8ludDoaWt0WhNcxqxl9oapy2HuPPrm6Ke34RTi4x2zPUy3MkaAtWaEALw_wcB.