

6. Використання інтерактивних технологій.

7. Використання хмарних технологій. Хмарні технології дозволяють зберігати та обробляти інформацію в онлайн-режимі, що забезпечує її доступність з будь-якого місця та пристрою.

Отже, використання digital-технологій в управлінні персоналом може підвищити ефективність та продуктивність роботи співробітників, зменшити час на виконання рутинних завдань, покращити комунікацію та сприяти взаємодії між співробітниками та менеджерами.

### **Література:**

1. Гуменюк А. В. Формування ефективної стратегії управління персоналом «Актуальні проблеми менеджменту: теоретичні і практичні аспекти»: матеріали шостої міжнар. наук.–практ. конф., 28-29 вересня 2023 р. С. 206-208.

2. Богашко О. Л. Діджиталізація бізнес-процесів підприємства. «Вдосконалення фінансово-кредитного механізму забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору економіки, сільських територій та країн V-4» матеріали з Міжнародної науково-практичної інтернет – конференції. Дубляни: 2 червня 2022 р. С. 218–221.

3. Тертична Л. І., Рогач А. Р. Хедхантинг як перспективна технологія пошуку висококваліфікованого персоналу. Проблеми управління та економіки підприємств в сучасних умовах : матеріали XV міжнарод. наук.-практ. конф., Київ, 23-24 квітня 2019 р. : тези доп. Київ: НУХТ, 2019. С. 135-136.

**Дзензура А.В.**

магістр, здобувач гр. УП-23М

**Кіріченко О.В.**

кандидат економічних наук, доцент

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кіровоградський, Україна

## **ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА СТРАТЕГІЇ ЇЇ ПІДСИЛЕННЯ**

Конкурентоспроможність аграрного сектору є ключовим фактором, який визначає його здатність успішно функціонувати та розвиватися в умовах глобалізованого ринку. В сучасному світі, де конкуренція між підприємствами та державами стає все більш інтенсивною, аграрний сектор повинен адаптуватися до швидкозмінних умов та викликів, таких як зміни в законодавстві, кліматичні умови, технологічні інновації та зміни в споживчих перевагах. Конкурентоспроможність аграрного сектору визначається його здатністю ефективно використовувати ресурси, задовольняти потреби споживачів та конкурувати на міжнародних ринках.

Конкурентоспроможність аграрного сектору включає в себе кілька ключових компонентів: продуктивність виробництва, якість продукції, інноваційність, ефективність управління ресурсами та здатність адаптуватися до змін. Продуктивність виробництва визначається ефективністю використання землі, праці та капіталу, а також впровадженням сучасних технологій та методів ведення господарства. Якість продукції є важливим фактором, який впливає на споживчі переваги та конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Інноваційність передбачає впровадження нових технологій, методів виробництва та управління, які дозволяють підвищити ефективність та конкурентоспроможність аграрного сектору.

Стратегії підсилення конкурентоспроможності аграрного сектору можуть включати різні підходи та заходи, такі як інвестиції в науково-дослідні розробки та інновації, підвищення кваліфікації працівників, впровадження сучасних технологій та методів управління, розвиток інфраструктури та логістики, а також підтримка державних програм та ініціатив, спрямованих на розвиток аграрного сектору.

Конкурентоспроможність аграрного сектору визначається його здатністю ефективно

функціонувати та конкурувати на внутрішніх та міжнародних ринках. Це поняття включає в себе кілька ключових компонентів: продуктивність виробництва, якість продукції, інноваційність, ефективність управління ресурсами та здатність адаптуватися до змін.

Продуктивність виробництва є одним з головних показників конкурентоспроможності аграрного сектору. Вона визначається ефективністю використання землі, праці та капіталу, а також впровадженням сучасних технологій та методів ведення господарства. Висока продуктивність дозволяє підприємствам знижувати витрати на виробництво та збільшувати обсяги випуску продукції, що сприяє зростанню конкурентоспроможності.

Якість продукції є важливим фактором, який впливає на споживчі переваги та конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Висока якість продукції дозволяє підприємствам завоювати довіру споживачів та забезпечити стабільний попит на свою продукцію. Для підвищення якості продукції необхідно впроваджувати сучасні технології виробництва, забезпечувати дотримання стандартів якості та проводити регулярні перевірки та контроль [2].

Інноваційність передбачає впровадження нових технологій, методів виробництва та управління, які дозволяють підвищити ефективність та конкурентоспроможність аграрного сектору. Інновації можуть включати в себе розробку нових сортів сільськогосподарських культур, впровадження сучасних методів зрошення та обробки ґрунту, використання цифрових технологій та автоматизації виробничих процесів.

Ефективність управління ресурсами є важливим компонентом конкурентоспроможності аграрного сектору. Вона включає в себе раціональне використання природних ресурсів, оптимізацію витрат на виробництво, управління людськими ресурсами та забезпечення сталого розвитку. Ефективне управління ресурсами дозволяє підприємствам знижувати витрати на виробництво та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Здатність адаптуватися до змін є важливим фактором конкурентоспроможності аграрного сектору. В умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на ринку аграрної продукції, підприємства повинні бути готові до швидких змін та адаптації до нових умов. Це включає в себе здатність швидко реагувати на зміни в законодавстві, кліматичні умови, технологічні інновації та зміни в споживчих перевагах.

Для підсилення конкурентоспроможності аграрного сектору необхідно розробляти та впроваджувати ефективні стратегії, які враховують специфічні особливості та виклики, з якими стикається аграрний сектор. Основні стратегії підсилення конкурентоспроможності включають:

Впровадження сучасних технологій та методів управління дозволяє підприємствам підвищити ефективність виробництва та управління ресурсами. Це включає в себе використання цифрових технологій, автоматизації виробничих процесів, впровадження систем управління якістю та інших сучасних методів управління.

Розвиток інфраструктури та логістики є важливим елементом стратегії підсилення конкурентоспроможності аграрного сектору. Це включає в себе будівництво та модернізацію транспортної інфраструктури, зберігальних приміщень, систем зрошення та інших об'єктів інфраструктури, які забезпечують ефективне функціонування аграрного сектору.

Ефективне впровадження стратегій підсилення конкурентоспроможності аграрного сектору має значний вплив на його продуктивність, якість продукції та загальну конкурентоспроможність. Інвестиції в науково-дослідні розробки та інновації дозволяють підприємствам розробляти та впроваджувати нові технології та методи виробництва, які підвищують ефективність та конкурентоспроможність аграрного сектору. Підвищення кваліфікації працівників сприяє підвищенню професійного рівня працівників та їх мотивації до досягнення високих результатів. Впровадження сучасних технологій та методів управління дозволяє підприємствам підвищити ефективність виробництва та управління ресурсами. Розвиток інфраструктури та логістики забезпечує ефективне функціонування аграрного сектору. Підтримка державних програм та ініціатив сприяє розвитку аграрного сектору та підвищенню його конкурентоспроможності [1].

### **Література:**

1. Строченко, Н., & Ковальова, О. (2024). КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка, (19), 114-121. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.19.14>
2. Федик О.В. Проектування заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств. Науковий вісник Ужгородського Національного Університету, 2021. Випуск 63. С. 205-208. URL: <https://visnyk-juris-uzhnu.com/wp-content/uploads/2021/08/38.pdf>

**Долінчук О.С.**, здобувач гр. МЕ-23МЗ  
**Андрощук І.О.**, канд. екон. наук., доцент  
Центральноукраїнський національний технічний університет  
м. Кропивницький, Україна

## **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ**

Останні роки демонструють зростаючий вплив інформаційних технологій на бізнес-стратегії, спрямовані на зменшення витрат і підвищення ефективності їх діяльності. З метою досягнення конкурентних переваг підприємства все більш активно впроваджують новітні технології, здійснюючи акцент на критично важливих процесах та клієнтоорієнтованості. Основною метою застосування ІТ-технологій виступає ефективне задоволення потреб клієнтів через точне визначення цільової аудиторії. Саме застосування CRM-системи дає змогу забезпечити безпечне спілкування в дистанційному режимі, що вкрай важливо в сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності, дозволяючи підприємству як зберігати постійних клієнтів, так і залучати нових. Як результат, має місце збільшення клієнтської бази, а отже, зростання прибутків, що є ключовою метою більшості сучасних підприємств.

Головним завданням CRM-систем є оптимізація бізнес-процесів, пов'язаних із залученням і утриманням клієнтів (у сфері маркетингу, продажів, обслуговування).

Сучасні CRM-системи орієнтовані на вивчення ринку й аналіз потреб клієнтів, що дозволяє розробляти нові продукти або послуги, досягати стратегічних цілей і покращувати фінансові показники [1]. Проте, незважаючи на значні переваги використання CRM-систем для ефективного управління взаємовідносинами з клієнтами, вітчизняні підприємства все ще недостатньо активно впроваджують їх у свої бізнес-процеси.

На нашу думку, для розширення використання CRM-систем з метою удосконалення управління відносинами з клієнтами доцільно:

- розробникам і дистриб'юторам активізувати просування своїх продуктів, залучати клієнтів через безплатні демоверсії, пільгові періоди, бонуси чи програми лояльності;
- потенційним користувачам чітко визначити цілі впровадження CRM-системи, ретельно дослідити ринок, порівняти функціонал і вартість декількох варіантів, обравши найкраще рішення.

Український ринок CRM-продуктів достатньо насичений, що дозволяє підприємствам різних галузей знайти оптимальні рішення за співвідношенням ціни та функціональності, що, в свою чергу, сприятиме ефективному управлінню взаємовідносинами з клієнтами, оскільки клієнтоорієнтованість залишається одним із ключових принципів сучасного бізнесу.

Таким чином, впровадження CRM-систем на кожному підприємстві України є досить актуальним з огляду на те, що дані системи автоматизують не лише взаємовідносини з клієнтами, але й інші внутрішні процеси, зокрема управління персоналом, облік, контроль і аналіз. Як наслідок, підвищується продуктивність, знижуються витрати та зростає прибуток підприємства, що дає змогу забезпечити сталість розвитку у майбутньому.

### **Література:**

1. Юрчук Н.П. CRM-системи особливості функціонування та аналіз українського ринку Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. С. 141–147.