

2. Про електронні трудові книжки – електронний облік трудової діяльності. URL: <https://www.ebskief.com/ob-elektronnyh-trudovyh-knizhkah-elektronnyj-uchet-trudovoj-deyatelnosti/> (дата звернення 10.04.2023).



Поліщук Діана Михайлівна
(наук. керівник – д-р екон. наук, професор *Анісімова О. М.*)
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

МІСЦЕ ЧАТ-БОТІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах сьогодення прогресу науки наша увага розсіюється, адже майже щодня в інформаційному просторі з'являються інсайти та відомості про здійснення вченими нового відкриття чи започаткування технології. Проте одна новація викликала загальний інтерес громадськості, а саме презентація ChatGPT від OpenAI.

Водночас технологія чат-ботів, згідно з кількістю наукових матеріалів досліджень, є дискусійною та посідає важливе місце в науці. ChatGPT відрізняється від своїх попередників, адже це чат-бот зі штучним інтелектом [1]. Декілька років тому ймовірність створення подібної технології і тенденція її розвитку вбачалась досить «мрійливою» і недосяжною в найближчі роки. Відповідно до цього цей винахід можна вважати, без перебільшень, революційним та проривним для сучасної науки.

Згідно з дослідженням UBS, аудиторія ChatGPT досягла 100 мільйонів щомісячних активних користувачів у січні, всього через два місяці після запуску, що робить його найбільш швидкозростаючим додатком в історії [2]. Як свідчать дані, щодо кількості користувачів логічно постає теза, що такий інтерес суспільства не є безпідставним.

Процес розвитку суспільства є безупинним і постійним явищем, реалізація якого неможлива без гармонійних змін у різних сферах та галузях знань.

Відповідно до цього діяльність сучасного підприємства не повинна обмежуватися лише стараннями команди працівників, коли існують технології, здатні бути вигідно та вдало застосованими у покращенні управління на підприємстві (рис. 1).

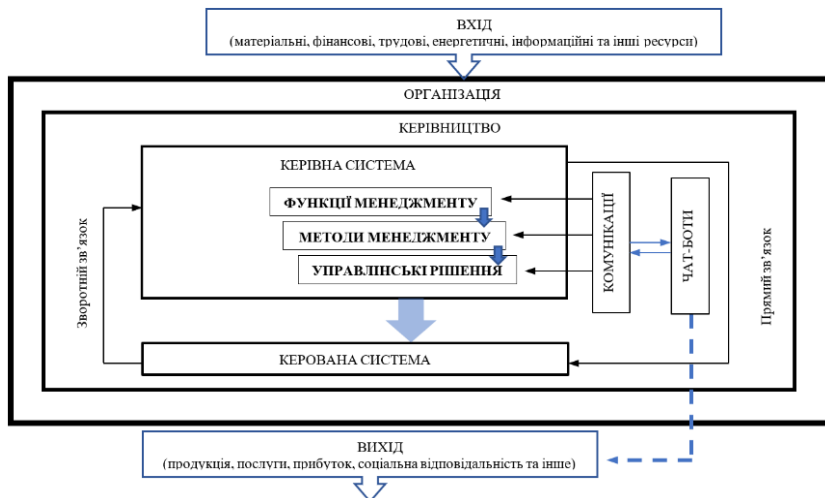


Рисунок 1 – Графічна модель процесу менеджменту [4]

З огляду на викладене вище, використання чат-боту ChatGPT в умовах сучасного підприємства можливо застосовувати в різноманітних аспектах системи управління підприємством з огляду на затребувані функції чи потреби.

Управління розглядається як комплексний, цілісний процес взаємопов'язаних дій [1]. Загальновідомо, що чат-боти – це програми, які виконують функцію віртуального співрозмовника. Вони дають змогу автоматизувати спілкування з користувачами [5]. Впровадження такої технології дасть змогу налагодити і автоматизувати комунікацію з клієнтами та співробітниками, до того ж чат-бот можна застосовувати для вирішення питань технічної підтримки.

Чат-боти зі штучним інтелектом є експертами у визначенні шаблонів і ключових слів. З огляду на те, що їх можна використовувати як інструмент для початкової взаємодії з клієнтами чи їх підтримки, виникає можливість запрограмувати чат-бот на виявлення потенційних клієнтів на основі збирання даних про використані фрази і вислови користувачів [6].

Водночас ChatGPT звільнить час співробітників і розширить спільні знання організації про своїх клієнтів шляхом збирання даних даючи змогу підприємствам швидше надавати більше цінності своїм клієнтам [7]. До того ж не слід забувати про помилки через психологічні та фізіологічні особливості людини, яких можна буде з легкістю уникнути і підвищити якість функціонування підприємства.

Вже сьогодні ми бачаємо приклад застосування ChatGPT в системі управління на рівні держави, а саме в Міністерстві цифрової трансформації України. Ідеться саме про оновлену версію ChatGPT-4. За словами міністра цифрової трансформації України М. Федорова, команда Мінцифри «бачить варіанти використання» ChatGPT у «Дії» та вже впроваджує їх [8].

Підбиваючи підсумки здійсненого дослідження, можна стверджувати, що ключовими аспектами, на які здатен чинити вплив чат-бот у системі управління підприємством відображені на рис. 2.



Рисунок 2 – Аспекти управління підприємством, на які впливає чат-бот

Є всі підстави вважати, що питання є актуальним та дискусійним, тому що системи управління сучасним підприємством із кожним роком стають дедалі розгалуженішими, набувають нових рис та особливих ознак, тож впровадження чат-боту стане ефективним рішенням у його управлінні.

Список використаних джерел

1. ChatGPT. *Wikipedia*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/ChatGPT>
2. Krystal Hu. ChatGPT sets record for fastest-growing user base – analyst note. *Reuters*. URL: <https://www.reuters.com/technology/chatgpt-sets-record-fastest-growing-user-base-analyst-note-2023-02-01/>
3. Сутність і зміст функцій менеджменту. *Osvita.ua*. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/14682/>
4. Анісімова О. М. Лекції з дисципліни «Інформаційні системи менеджменту».

5. ТЗ НА РОЗРОБКУ ЧАТ-БОТА. AVADA-MEDIA. URL: <https://avada-media.ua/ua/services/tz-dlya-chat-bota/>
6. Shweta, Kelly Main, Rob Watts. What Is A Chatbot? Everything You Need To Know. *Forbes Advisor*. URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/software/what-is-a-chatbot/>
7. Brennan, Richards. How Enterprises Can Use GPT Technology to Drive Their Business Forward. *Infused innovations*. URL: <https://www.infusedinnovations.com/blog/secure-intelligent-workplace/how-enterprises-can-use-gpt-technology-to-drive-their-business-forward>
8. Мінцифри разом із Microsoft тестує ChatGPT у «Дії». *The Village*. URL: <https://www.the-village.com.ua/village/business/news/337051-mintsifri-razom-iz-microsoft-testue-chatgpt-u-diyi>



Присяжнюк Карина Віталіївна
(наук. керівник – канд. екон. наук Прізунов О. В.)
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ВЗАЄМОДІЇ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ

Вступ. Багато мешканців сільських господарств стикаються з проблемами через те, що вони не можуть продати свої товари місцевого виробництва на ринках і ярмарках України. Ця проблема пов'язана з різними факторами, такими як-от відсутність адекватної інфраструктури для збуту продукції, недостатня підтримка державних органів для розвитку сільського господарства, складність отримання необхідних документів та ліцензій, а також конкуренція з імпортною продукцією [1–2]. Тому фермери не можуть ефективно збувати свою продукцію та зазнають втрат, а споживачам залишається купувати фрукти, овочі, м'ясо, молоко та інші товари лише в супермаркетах та магазинах. Фермери змушені звертатися до посередників, щоб вчасно продати свою сільськогосподарську продукцію. Це призводить до того, що вони отримують меншу ціну за вироблений продукт, а споживачі платять за завищеною ціною через різницю між ціною виробника та ціною, яку встановлюють перекупники. Така практика негативно впливає на розвиток сільського господарства та призводить до зниження довіри між виробниками та споживачами [3–4]. Отже, визначена проблема потребує пошуку рішення, яке дасть змогу виробникам через відсутність посередників продавати свою продукцію за більш вигідними цінами, а клієнти матимуть можливість купувати якісні та свіжі продукти за доступними цінами.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами продажу сільськогосподарської продукції в Україні та розвитком форм збуту займалися такі українські вчені: І. В. Миколаєнко, О. В. Шалягінова, А. В. Кічук, І. Б. Якубів, Л. М. Лупенко, О. О. Денисюк, Н. В. Шумейко, І. В. Танцюра.

Метою роботи є розробка бізнес-моделі застосунка, що забезпечить процес купівлі-продажу товарів безпосередньо між виробниками сільськогосподарської продукції і споживачами.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні українське суспільство переживає значні зміни, спрямовані на зміцнення місцевої економіки та сталість розвитку. У суспільній та соціокультурній сферах також відбуваються важливі трансформації, що базуються на використанні інформаційних технологій [5]. Одним із рішень визначеної у доповіді проблеми є застосунок, який дасть можливість виробникам сільськогосподарської продукції і потенційним клієнтам взаємодіяти безпосередньо. Така бізнес-модель спрямована на усунення з процесу продажу товарів перекупників і надання споживачам доступу до свіжих місцевих продуктів за найнижчими цінами. Через відсутність посередників виробники зможуть продавати свою продукцію за більш вигідними цінами, а клієнти матимуть можливість купувати якісні та свіжі продукти за доступними цінами. Саме на таких принципах побудована бізнес-модель застосунку «Farm 2 Home» (рис. 1).