

УДК 657:658.7.03.005

*Завербний А.С.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Залізна Л.В.,
старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Псуй М.С.,
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЗА УМОВ ВІЙНИ ТА ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД

Постачальницька діяльність була, є і залишатиметься невід'ємною складовою функціонування будь-якого підприємства, забезпечуючи його необхідними ресурсами, відповідної якості та кількості задля безперебійної роботи. Проблематиці реалізування постачальницької діяльності присвятили свої наукові дослідження багато фахівців, зокрема, доцільно виділити наступних науковців, а саме: Бешлей Б.В. [7], Верескля М.Р. [6], Гірна О.Б. [1, с. 87-93], Дубовик С.Г. [2, с. 402-410], Завербний А.С. [3, с. 13-19; 4], Зарудна Н.Я. [5], Михаліцька Н.Я. [6], Мудрик С.О. [7], Мулик Т.О. [7], Рак В.М. [4], Сигида Н.О. [2, с. 402-410], Собчишин В. М. [8], Спесивий Ю.Ю. [2, с. 402-410], Чухрай Н.І. [9] та багато інших.

Постачальницька діяльність охоплює комплекс процесів, пов'язаних із придбанням, транспортуванням, зберіганням (складуванням), облікуванням тощо матеріальних, технічних, енергетичних, інформаційних ресурсів. Тому надзвичайно важливо сформувати ефективну систему управління постачальницькою діяльністю. Особливо це стосується умов турбулентності, в яких сьогодні перебуває економіка України (починаючи з війни із 2014 р., продовжуючи пандемією 2020 р., повномасштабним вторгненням 2022 р.).

Зрозуміло, що постачальницька діяльність є тісно пов'язана зі збутовою. Наукові дослідження показали, що під терміном «постачальницько-збутова діяльність» розуміється «процес планування, управління матеріальними потоками дистриб'юторських підприємств, який має багато рівнів, побудований на основі дослідження виробничих програм, визначення маршрутів переміщення матеріалів, організування транспортування, зберігання», ... «визначення потреб у сировині, комплектуючих, забезпечення реалізування продукції у встановлені терміни, в обсягах, що є необхідними задля ефективного здійснення виробничо-

господарської діяльності із мінімізуванням збитків, максимізуванням прибутку» [5, 7].

Доцільно виокремити всі (п'ять) загальні функції управління (а не лише планування і організування), які потім трансформуються до часткових (приміром, «планування постачальницької діяльності», «контролювання постачальницької діяльності» та інші). Часткові функції управління постачальницькою діяльністю повинні чітко формуватися на наступних принципах [6, 7, 8]: орієнтування на споживчий попит та існуючі потреби підприємства у запасах, орієнтування на систематичне оновлення асортименту ресурсів, врахування та оптимізування ризиків, що стосуються процесів доставлення, складування матеріально-технічних ресурсів (особливої актуальності даний принцип набуває в умовах війни), максимізування рівня ефективності постачання тощо.

Підсумовуючи, доцільно також зазначити, що основними критеріями при розробленні системи управління постачальницькою діяльністю підприємств на засадах функціонального підходу повинні виступати періодичність (період) постачання; обґрунтована структура матеріальних потоків [5]; мінімізування постачальницьких витрат, максимізування рівня ефективності постачання тощо.

Список використаних джерел:

1. Гірня О.Б. *Логістика і ланцюг поставок: виклики пандемії COVID-19. Причорноморські економічні студії. 2020. Випуск 55-1. С. 87-93.*
2. Дубовик С.Г., Сигида Н.О., Спесивий Ю.Ю. *Управління ланцюгами поставок підприємств, їх сутність та структура. Економіка і суспільство. 2018. 18. С. 402-410.*
3. Завербний А.С. *Проблеми та перспективи прогнозування в системі управління збутовою і постачальницькою діяльністю в умовах євроінтеграції. Економічний журнал Одеського політехнічного університету. 2018. 3 (5). с. 13 - 19.*
4. Завербний А.С., Рак В.М. *Теоретико-прикладні особливості та значення постачальницької діяльності в системах управління конкурентоспроможністю підприємств за умов невизначеності. Економіка та суспільство. 2025. 71. URL: <https://surl.lu/elwmcw>*
5. Зарудна Н.Я. *Облік і аналіз процесу постачання матеріальних цінностей. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Тернопіль. 2013.*
6. Михаліцька Н.Я., Верескля М.Р. *Логістичний менеджмент: навчальний посібник. Львів: ЛДУВС. 2020. 440 с.*
7. Мулик Т.О., Мудрик С.О., Бешлей Б.В. *Постачальницько-збутова діяльність дистриб'юторських підприємств як об'єкт бухгалтерського обліку. Ефективна економіка. 2024. 2. URL: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.71>*

8. Собчишин В.М. Закупівельна логістика й логістичне управління закупівлями: сутність, функції та відмінності. Ефективна економіка. 2013. 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2308>

9. Чухрай Н.І. Оцінювання функціонування ланцюга поставок: сутність та концептуальні підходи. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2009. 647. С. 276–285

УДК 005.591.6

Зозульов О. В.,
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри промислового маркетингу,
Бобошко Є. М.,
здобувач вищої освіти,
КПІ ім. Ігоря Сікорського

AGILE-ТЕХНОЛОГІЯ В РОЗРОБЦІ ТОВАРУ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки та в умовах високої динамічності маркетингового середовища, традиційні підходи до розроблення та виведення товару на ринок вже не відповідають вимогам та дедалі більше втрачають свою ефективність. Традиційні моделі не відповідають вимогам за такими критеріями, як тривалість процесу, рівень залученості споживачів, гнучкість у реагуванні на зміни ринку та споживчих уподобань. Враховуючи зростаючу складність ринкового середовища, актуалізується потреба у впровадженні та застосуванні нових підходів та технологій розроблення товарів.

Означене питання у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як , Кубишина Н. С., А. Войчак, Ф. Котлер, Павленко А.Ф., Кардаш В.Я., Зозульов О. В., Ж.-Ж Ламбен та інші. Проте сучасні технології розроблення товарів повинні відповідати ключовим вимогам, які визначають їхню ефективність у динамічному ринковому середовищі: швидкість розроблення товару, швидка взаємодія зі споживачами і отримання їхньої реакції та інтерактивність процесу розроблення. Зокрема, інтерактивність процесу передбачає поступове вдосконалення товару відповідно до етапів становлення та дозрівання ринку (рис. 1).

Ця схема ілюструє рекурентний характер процесу формування конкурентоспроможності товару через діалектичний взаємозв'язок процесів дозрівання споживачів та розвитку їхніх потреб. З одного боку, розвиток технологій сприяє формуванню споживчих преференцій, визначенню критеріїв вибору товарів та його розуміння. Зворотнім процесом є те, що із подальшим