Міністерство освіти і науки України
Міжрегіональна Академія управління персоналом
Придніпровський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП", (м. Кременчук)
Університет економіки (м. Бидгощ, Польща)
Ґданська політехніка (Politechnika Gdańska) (Ґданськ, Польща)
Вища школа внутрішньої безпеки (м. Лодзь, Польща)
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
Криворізький національний університет

II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Матеріали конференції

22 лютого 2024 р.

Кременчук
2024

УДК 332.1(477)(082)
А43

Організаційний комітет конференції:

Михайло Гончаренко (голова), д-р екон. наук, доц., віцепрезидент МАУП (м. Київ)
Вадим Татарінов (заступник голови), канд. екон. наук, директор Придніпровського інституту МАУП (м. Кременчук)
Сергій Храпатий, д-р фіз.-мат. наук, проф., віцепрезидент МАУП (м. Київ)
Ірина Капеліста, канд. наук з держ. упр., директор Центру організації наукової роботи та інновацій в освітньому процесі МАУП (м. Київ)
Izabela Balynska, Dr., Professor, Vice-Rector for Didactics, University of Internal Security (WSBW) of Łódź
Iryna Klimkova, Dr., Professor, Vice-Rector for Foreign Studies and International Cooperation, University of Internal Security (WSBW) of Łódź
Marzena Sobczak-Michałowska, Dr., Professor, Vice-Rector for International Relations, University of Economy (WSG) of Bydgoszcz
Svitlana Kashuba, Dr, Professor, Director of the European Institute, University of Economy (WSG) of Bydgoszcz
Цезар Марконетті, проф. статистики, Університет Буенос-Айреса (м. Буенос-Айрес, Аргентина)
Ольга Маслак, д-р екон. наук, проф., КрНУ ім. Михайла Остроградського (м. Кременчук)
Юлія Заволока, канд. екон. наук, доц., заступник директора із забезпечення якості освітнього процесу та наукової діяльності, доц. кафедри міжнародних економічних відносин та адміністрування Придніпровського інституту МАУП (м. Кременчук)
Аліна Єфременко, канд. екон. наук, доц., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та адміністрування Придніпровського інституту МАУП (м. Кременчук)
Юлія Малашенко, канд. екон. наук, доц. кафедри міжнародних економічних відносин та адміністрування Придніпровського інституту МАУП (м. Кременчук)
Валентин Гноєвий, канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри економічного проєктування та маркетингу Придніпровського інституту МАУП (м. Кременчук)
Лариса Олексієнко, канд. пед. наук, завідувач кафедри соціальної роботи та мовної підготовки Придніпровського інституту МАУП (м. Кременчук)
Євген Афанасьєв, д-р екон. наук, проф., проф. кафедри менеджменту і адміністрування Криворізького національного університету (м. Кривий Ріг)

Матеріали подано в авторській редакції.
Відповідальність за зміст та орфографію матеріалів несуть автори.

А43 **Актуальні проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіону в умовах сучасних глобальних викликів:** матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Кременчук, Придніпровський інститут МАУП, 22 лютого 2024 р.) / за заг. ред. В. В. Татарінова. 2024. 423 с. : іл. Бібліогр. у кінці ст.

До збірника включено тези доповідей учасників, які досліджують актуальні проблеми економічного, соціально-культурного, інвестиційного та інноваційного розвитку економіки регіону.

УДК 332.1(477)(082)

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2024

Ю. Б. ІВАНОВ, О. Ю. ІВАНОВА
Фінансова децентралізація в національній стратегії доходів України до 2030 р. *138*

А. В. ІВКО, А. В. ЖДАНОВА
Інфляційні ризики в умовах війни в Україні *140*

А. В. ІВКО, Ю. В. САМОЙЛЕНКО
Фінансова стабільність в Україні в умовах воєнного часу *142*

А. В. ІВКО, О. С. СЕРДЮК
Інформаційні технології в освітньому просторі *144*

О. Б. КАЛАМАН, О. В. ДИШКАНТЮК, К. В. ВЛАСЮК
Концептуальні основи функціонування бізнес-моделі для індустрії гостинності *146*

І. І. КАЛІНА, Н. М. ШУЛЯР
Поняття "інноваційна інфраструктура" в сучасній системі економічних знань *148*

В. А. КАСАЙ, В. В. ТАТАРІНОВ
Ринок фінансових послуг України *150*

К. Є. КАЩУК, Л. П. ШАПОВАЛ
Визначення фінансового стану підприємства та напрями його удосконалення *151*

Л. А. КВЯТКОВСЬКА, В. Р. МВАМБО
Індикатори стану кадрової безпеки підприємства *154*

Л. А. КВЯТКОВСЬКА, О. С. СЕМЕНОВА
Управління логістичними процесами компанії як інструмент фінансового менеджменту *156*

К. М. КИРИЛЕНКО
Система управління прибутком як важіль забезпечення ефективного функціонування підприємства *158*

Є. Ю. КИСЛА
Переваги застосування арт-терапії в роботі з психічними травмами особистості *160*

Ю. В. КЛОЧКОВА
Роль психологічної підтримки у розвитку країни в умовах війни *161*

В. О. КМЕТЯ
Забезпечення мотивації інноваційного розвитку малого підприємства *163*

І. І. КОБЛИК
Інвестування в зелені інфраструктурні проекти: роль боргової політики в підтримці екологічних ініціатив в територіальній громаді *165*

Н. О. КОВАЛЕНКО
Управління цифровізацією бізнес-процесів підприємств України в умовах війни *167*

таємницю. Його низький рівень забезпечується за умов наявності кадрової складової стратегії економічної безпеки підприємства, дотримання кодексу корпоративної етики організації, особистої лояльності співробітників до компанії [1, с. 74].

Таким чином, використання представлених індикаторів дозволяє оцінити рівень кадрової безпеки підприємства. Наведений перелік не є вичерпним і може доповнюватись залежно від галузевої специфіки підприємства й інших факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Джерела

1. Механізми забезпечення соціоекологоекономічної безпеки підприємств: колективна монографія / Л. М. Черчик, Н. В. Коленда та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. М. Черчик. Луцьк: Терен, 2019. 300 с.

Л. А. КВЯТКОВСЬКА
канд. екон. наук, доц.
Придніпровський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП"

О. С. СЕМЕНОВА
Придніпровський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП"

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ КОМПАНІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Динамічно зростаючі напрями бізнесу вимагають чіткого зв'язку між фінансовими та логістичними управлінськими рішеннями. Короткий життєвий цикл продукту та зміни у споживчому попиті практично означають, що компанії, що активно розвиваються, не можуть синхронізувати управління логістичними ланцюжками поставок та фінансове планування, внаслідок чого, з великою ймовірністю, не досягають своїх планових показників.

Прикладом може слугувати компанія-виробник, яка впроваджує рішення для інтегрованого планування продаж та операційної діяльності, оточуючи таким чином ланцюжок поставок фінансовим менеджментом.

Такі організації мають централізоване управління логістичними процесами, їх команди управління логістикою відрізняються своєю фінансовою грамотністю, співробітники беруть участь у постійних нарадах із фінансовим директором та фінансовими контролерами. Члени таких команд готові приймати управлінські рішення на основі перспективного аналізу попиту та пропозиції, співвіднесеної з прогнозом основних фінансових коефіцієнтів.

Таким чином, на практиці команда, що управляє процесами логістики, наприклад, приймає рішення знизити обсяг виробництва на одному з високопродуктивних заводів після того, як передноворічні постачання виконані. Система планування продаж та операційних процесів показує, що додаткові поставки призведуть до затарювання складів дистриб'юторів і постачальників, що у майбутньому може призвести до вимушеного зниження цін. Насамперед вони не могли ухвалити такого своєчасного рішення, тому що менеджмент заводу дав розпорядження підвищити випуск та використовувати наявні потужності для максимізації встановлених ключових показників ефективності, фінанси та керівник служби логістики не схильний ризикувати, знижуючи рівень поставок у новорічний пік продажу. Інтегрований фінансовий та логістичний менеджмент дав їм можливість визначити рівень ризиків та позитивно вплинув на кінцевий фінансовий результат.

Розглянемо, як ефективне керування логістикою може допомогти фінансовому директору. Отже, воно вирішує одразу чотири проблеми.

1. Зменшує цикл обігу оборотного капіталу. На основі ідеальних систем замовлення та регулярного виставлення рахунків клієнтам компанія може значно оптимізувати збір коштів та скоротити цикл обігу робочого капіталу та дебіторської заборгованості. З іншого боку, проактивне управління рахунками допомагає мінімізувати час обігу оборотного капіталу.

2. Зниження бізнес-ризиків підприємства. Ефективна оптимізація загальних витрат на логістику, незважаючи на деяку невизначеність логістичних процесів у глобальних масштабах, допомагає керувати та запобігати вимиванню корпоративного бюджету та валового прибутку. Найчастіше компанії при виборі постачальника шукають лише найнижчу ціну за одиницю сировини, але не беруть до уваги ризики, притаманні системі логістичних ланцюжків поставок. На підсумкові понесені витрати впливає кілька факторів, серед них: підвищені транспортні витрати, зростаючий час виконання замовлення, що вимагає більшого рівня мінімального запасу сировини на складі та у дорозі, втрати бізнес-вигод через затримки в процесі відвантаження та митного оформлення; підвищення витрат на зберігання запасів через необхідність підтримувати більший рівень мінімального резерву.

3. Досягнення прибуткового зростання. Оскільки вплив фінансового директора на стратегічне управління службою логістики змінює фінансові результати, він фокусується не тільки на зменшенні витрат, а й на зростанні виручки і частки ринку. Багато організацій, управляючі ланцюжком поставок, можуть виміряти і змоделювати зниження витрат, але деякі з них можуть визначити, як система управління логістикою впливає продажі.

4. Отримання очікуваного прибутку від продажів. Акціонери компанії очікують на отримання прогнозованих продажів на постійній основі. Більшість майбутньої інформації про попит та пропозицію необхідна фінансовому директору, щоб визначити ризики, пов'язані з системою логістики та постачання, що впливають на отримання доходу.

Програма ефективного управління службою логістики впливає на істотне зниження обсягу необхідного робочого капіталу — з урахуванням ефектив-

них програм управління запасами із боку постачальників, багатоланкових технік оптимізації запасів, заснованих на системах підвищення ефективності. Ці програми пропонують шляхи вивільнення грошових потоків та зниження рівня оборотних активів, пов'язаних із виробничим процесом.

К. М. КИРИЛЕНКО
Придніпровський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП"

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК ВАЖІЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Питання побудови ефективної системи управління прибутком є дуже актуальним у сучасних умовах глобальної конкуренції. Саме ефективне управління прибутком (ЕУП) є ключовим аспектом успішної діяльності будь-якого підприємства, оскільки воно дозволяє максимізувати прибуток, оптимізувати витрати і забезпечити стійкий розвиток бізнесу. ЕУП включає такі стратегії, як планування бюджету, моніторинг фінансових показників, аналіз ринку та конкурентів, а також пошук нових шляхів підвищення прибутковості продуктів чи послуг підприємства. При формуванні системи ефективного управління прибутком слід враховувати вплив різних факторів, таких як витрати на виробництво, ціну продажу продукції, рівень конкуренції на ринку, витрати на маркетинг та рекламу, а також ефективність управління бізнесом. Оптимальне керування цими факторами сприятиме збільшенню прибутку підприємства.

Управління прибутком (УП) — це процес контролю, оптимізації доходів і витрат компанії, як гаранту того, що бізнес залишиться фінансово стабільним і прибутковим, основними задачами якого є аналіз фінансових даних, встановлення фінансових цілей, реалізація стратегій збільшення доходу та моніторинг витрат для досягнення максимальної прибутковості. Отже, зазначені складники, їх взаємозв'язок, взаємодія, взаємовплив та процеси, які вони забезпечують, супроводжують з урахуванням дії факторів внутрішнього, зовнішнього середовища і створюють в сукупності систему управління прибутком.

Система управління прибутком (СУП) підприємства є важливою частиною фінансового управління. Вона включає в себе планування, аналіз та контроль над прибутком підприємства. Систему управління прибутком розробляють для того, щоб забезпечити ефективне використання ресурсів та максимізувати прибуток компанії.

Основними сучасними підходами до управління прибутком повинні бути клієнтська орієнтованість — фокус на потреби й задоволення клієнтів, що допомагає створити стійкі взаємовідносини й збільшити лояльність; дано