

у нестабільні та мінливі часи. Підприємства повинні звертати більше уваги на свою економічну безпеку, тому що її високий стан допомагає попередити можливі загрози в майбутньому та вирушити проблемами сьогодні.

Список використаних джерел:

1. Грибіненко О.М., Шагоян С.М. Сутність та шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 10.
2. Grynko T., Hviniashvili T. (2019) Strategic directions of business entities' development based on ensuring their economic security. Formation of organizational-economic mechanism of management and logistics of business entities in the system of economic security of Ukraine: collective monograph. Praha: OKTAN PRINT. P. 56-83.
3. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

Чорна А. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СУЧАСНА МЕТОДИКА ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА

В ХХІ столітті для підприємства дуже важливо мати якісного і вигідного постачальника. Адже більша частина доходу підприємства залежить від постачальника.

Склавши список ймовірних кандидатів, можна аналізувати за певними характеристиками, які допускають здійснити відбір продавців. Кількість таких параметрів може сягати десятки та включати не лише ціну, якість виробів (сировини, матеріалів), що надходить від постачальників.

Критерії оцінки залежать від вимог підприємства: ритмічність та надійність постачання; ціна транспортних послуг; відстань між постачальником і його клієнтом; строки доставок; час постачань, періодичність і точність; умови і процедура оплати замовлень; мінімальна партія товару; отримання знижок від постачальника; різноманітність товару; якість продукції; різноманітні умови сервісу; рекламна і маркетингова підтримка; репутація постачальника; стан постачальника, стосовно фінансів, кредитів тощо. З цих критерій оцінки, підприємство обирає більш важливі критерії в залежності від специфіки власної діяльності [1; 2].

Після аналізу всіх важливих критеріїв, починається пошук потенційних постачальників, а з них обирають найкращі. Як результат, такі постачальники з потенційних партнерів, стають фактичними. Список постачальників, як правило, створюється по кожному конкретному типу виробів (сировини, матеріалів), що надходять від постачальників.

Певні результати із перелічених прикладів під час переговорів досягаються в якості компромісу. Щоб обрати постачальника, враховується їх минула робота, те як вони її виконували. Чи були недомовленості з минулим клієнтом, чи були запізнення за поставками.

Оцінювання постачальників необхідно здійснювати при їх відборі, тобто пошуку, а також при поточній співпраці з ними. Для оцінювання обраних підприємств чи то ФОП, ПП, можна користуватися методикою ранжування, яка передбачає застосування шкали оцінок (показників).

Для підбору постачальника-партнера потрібно оцінити і проаналізувати всі важливі для підприємства критерії і фактори. Щоб оцінити значимість обраного набору критеріїв для вибору постачальника, назначають експертів (це можуть бути як власники чи керівники підприємства, так і фахівці, що спеціалізуються на постачальницьких операціях, виробництві).

Для розгляду постійних постачальників, робота з якими вже злагоджена, використовують методику ABC-аналізу [3], який є поширеним у логістиці.

«Починаючи співпрацю з маловідомим постачальником, підприємства ризикують. Ризики полягають у тому, що маловідомий продавець може бути безвідповідальним, або ж несумлінним, через це у споживача можуть виникнути такі проблеми: зриви у виконанні виробничих програм; прямі фінансові втрати. Тому компанії використовують критерії оцінки продавців.» [3].

Під час підбору постачальника, зазвичай підприємства покладаються, в основному, на власні джерела інформації. Підприємство, з великою кількістю постачальників, може мати список відомих партнерів, в яких можна бути цілком впевненим. Схвалення договорів з цими продавцями проводяться за класичною і простою процедурою. Якщо ж йдеться про укладання угоди з підприємством-постачальником, яких немає в такому списку, то процедура затвердження і пере-

рахунку коштів за послуги ускладнюється проведенням необхідних заходів, які забезпечують фінансову безпеку, гарантію виконання замовлень тощо.

Обов'язково треба проводити необхідні розрахунки, дослідження, які забезпечують надійність, компетентність, безпеку і гарантованість взаємодії з постачальниками. Це допоможе підприємствам сформувати списки постійних щодо взаємодії постачальників, що є перевіреними за часом.

«Тенденції майбутнього розвитку дозволяють припустити, що роль вибору вдалих постачальників як чинника успіху в конкурентній боротьбі і в майбутньому буде тільки зростати.» [4].

Список використаних джерел:

1. Гуторов О.І., Лебединська О.І., Прозорова Н.В. Логістика: навч. посібн. Харків : Міськдрук. 2011. 322 с.
2. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. URL: <https://www.zagorskaya.info/wp-content/uploads/2016/09.pdf>
3. Метод ABC. URL: <https://students-library.com/library/read/4346-metod-abc>
4. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу : навч. посіб. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. 276 с.

Шаренко І. Ю.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА СФЕРУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сфера послуг відіграє дуже важливу роль у світовому господарстві в цілому та відноситься до третинного сектору економіки, за теорією трьох секторів, де:

- перший сектор – створення сировини;
- другий сектор – виробництво;
- третій сектор, відповідно, сфера послуг.

Слід зазначити, що практично всі види діяльності так чи інакше пов'язані зі сферою послуг. Сам ринок послуг має постійну динаміку зростання, але у той самий час в Україні зберігається тенденція нерівномірного розвитку послуг.

На даний момент Україна сприймається як аграрно-промислова держава, але внесок сфери послуг до ВВП за даними останніх років становить 21–23%. Звісно, так звана «коронавірусна криза» негативно вплинула на цю галузь і нанесла великий удар по майже всім сферам послуг. Дуже великих втрат зазнав