

# МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

## Сумський державний університет

Науково-навчальний інститут бізнесу, економіки та менеджменту

(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування

(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Олександра КАРІНЦЕВА  
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

«15» червня 2023 р.

## КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр  
(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 076 Підприємництво та торгівля  
(код та назва)

освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: **Напрями підвищення ефективності товаропостачання підприємства торгівлі**

Здобувача групи ЕН-91/1пе Бондарева Олександра Андрійовича  
(шифр групи) (прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_ (підпис)

Бондарев Олександр  
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник доц. д.е.н., доц. Олександр Кубатко  
(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри економіки,  
підприємництва  
та бізнес-адміністрування

\_\_\_\_\_ Олександра КАРІНЦЕВА  
«24» травня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ**

**до кваліфікаційної роботи  
для здобуття освітнього ступеня «бакалавр»**

Студента групи ЕН-91/1не, 4 курсу ННІ БіЕМ  
(найменування факультету)

Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля

Освітня програма: 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Бондарев Олександр Андрійович  
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема кваліфікаційної роботи: Напрями підвищення ефективності  
товаропостачання підприємства торгівлі

Затверджена наказом по СумДУ № 0551-VI від «23» травня 2023 р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до  
«14» червня 2023 р.

Вихідні дані до роботи: підручники, навчальні посібники, періодична  
література, нормативно-правові акти, статистичні довідники, фінансово-  
господарська звітність

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню): Теоретичний аналіз проблеми, емпіричне дослідження, практичні рекомендації та висновки

---

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):

1. Теоретичні основи торгівлі
2. Фінансова сторона товаропостачання
3. Напрями підвищення ефективності товаропостачання

Дата видачі завдання: «17» квітня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: доц. Кубатко О.В.  
(вч. звання, П.І.Б.)

Завдання прийняла до виконання: «17» квітня 2023 р.

\_\_\_\_\_  
(підпис студента)

### **Примітки:**

1. Це завдання є складовою кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня та розміщується після її титульного аркушу.
2. Після складання завдання, студент має ознайомитися із:
  - календарним графіком підготовки кваліфікаційної роботи із зазначеними строками виконання окремих етапів;
  - порядком перевірки кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату;
  - критеріями оцінювання та вимогами до кваліфікаційної роботи.

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ .....	5
ВСТУП .....	6
РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ ТА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	8
1.1 Що таке торгівля. Значення та види .....	8
1.2 Торговельні підприємства та поставка товару.....	10
1.3 Ланцюг товаропостачання .....	11
РОЗДІЛ II ФІНАНСОВА СТОРОНА ТОВАРОПОСТАЧАННЯ .....	19
2.1 Фінансування торгівлі .....	19
2.1.1 Роль глобальних правил у торгівлі .....	19
2.1.2 Як боротьба з відмиванням грошей і відповідність захищають світову торгівлю .....	20
2.2 Закон пропозиції .....	21
2.3 Закон попиту.....	23
2.4 Теорія пропозиції .....	27
РОЗДІЛ III НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ .....	28
3.1 Підвищення ефективності ланцюга поставок .....	28
3.1.1 Підвищення ефективності глобального ланцюга поставок.....	33
3.1.2 Показники ефективності ланцюга поставок .....	39
ВИСНОВОК.....	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	44

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота бакалавра містить 46 сторінок основного тексту, 3 розділи, 1 таблицю, 1 рисунок і список використаної літератури із 50 джерел.

Метою даної роботи є формування напрямків та способів підвищення ефективності товаропостачання підприємства торгівлі.

Об'єктом дослідження є торгівля / товаропостачання.

У першому розділі «Теоретичні основи торгівлі та торговельних підприємств» відображено значення торгівлі з її видами та саме значення. Також розписано значення торговельних підприємств та поставки товару. Ще було надано значення ланцюга поставок з його основними моделями, найкращими практиками та ефективністю.

У другому розділі «Фінансова сторона товаропостачання» відображено фінансування торгівлі з роллю глобальних правил у торгівлі, визначено сприяння доступу до фінансової торгівлі світовій економіці та відображено як боротьба з відмиванням грошей і відповідність захищають світову торгівлю. Також було розкрито зміст закону пропозиції з визначенням гарного прикладу та типами закону постачання і визначення факторів, які впливають на пропозицію. Ще було звернуто увагу на закон попиту і теорії пропозиції.

У третьому розділі «Напрями підвищення ефективності товаропостачання підприємства торгівлі» відображено напрям підвищення саме ефективності ланцюга поставок товаропостачання, а також, окремо, звернуто увагу на підвищення ефективності глобального ланцюга поставок і проаналізовано показники ефективності ланцюги поставок

Ключові слова: ТОВАРОПОСТАЧАННЯ, ТОРГІВЛЯ, ЛАНЦЮГ ПОСТАВОК, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТОРОНА, СВІТОВА ЕКОНОМІКА, ПОСТАЧАННЯ, ПРОПОЗИЦІЯ, ПОПИТ, НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ.

## ВСТУП

Раніше було просто передати виробництво в інші країни, дати їм виготовити одяг, електроніку, комп'ютерні мікросхеми та ліки, а потім відправити товари назад до Сполучених Штатів. Америка забезпечила цінність завдяки можливостям дизайну та опорі на компоненти внутрішнього виробництва.

Але багато підприємств використовували недорогу робочу силу з-за кордону для складання продукції, а глобальні дистриб'ютори тоді постачали матеріали «точно вчасно» для американських фірм.

Зараз ми бачимо межі цієї моделі. Це час величезних збоїв у глобальних ланцюгах постачання з багатьма проблемами, починаючи від змін споживчого попиту та надійності за кордоном до транспортних заторів, антиконкурентної практики та геополітичних ускладнень. Ланцюги поставок наразі ефективні, але вразливі до зриву в умовах пандемії, війни чи стихійного лиха. Через аутсорсинг, офшоринг і недостатні інвестиції в стійкість багато ланцюгів постачання стали складними та крихкими.

Ефективне управління ланцюгом постачань є критично важливим елементом будь-якого бізнесу, і компанії повинні впроваджувати правильну стратегію ланцюга поставок, щоб підвищити свою операційну ефективність. Нинішнє мінливе глобальне бізнес-середовище вимагає гнучкого, ефективного та стійкого ланцюжка поставок, а підприємствам потрібна краща видимість наскрізного ланцюга поставок, яка може надати практичну інформацію.

Управління ланцюгом поставок - це управління всім процесом перетворення сировини на кінцевий продукт. Без ланцюжка постачання ми не мали б доступу до харчових продуктів і товарів для здоров'я, або предметів, які дозволяють нам працювати, подорожувати та розважатися. Управління ланцюгом постачання включає мережу постачальників, об'єднаних через централізований процес управління. Кожен постачальник діє як ланка, яка

переміщує продукт уздовж виробничого ланцюга, від постачальників сировини до виробників і роздрібних торговців.

У минулому модель управління ланцюгом постачання від початку до кінця була здебільшого жорсткою - кожна ланка ланцюга торкалася послідовно, щоб отримати продукт від сировини до споживача. Але уроки нещодавніх збоїв підкреслюють важливість гнучкості в процесі управління ланцюгом постачання.

## РОЗДІЛ І ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ ТА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1 Що таке торгівля. Значення та види

Торгівля стосується купівлі та продажу товарів і послуг за гроші або грошову вартість. Це передбачає передачу або обмін товарів і послуг на гроші або грошову вартість. Виробник або виробник виробляє товар, потім переходить до оптового продавця, потім до роздрібного продавця і, нарешті, до кінцевого споживача.

Торгівля необхідна для задоволення людських потреб. Вона ведеться не тільки заради отримання прибутку, а також - надає послуги споживачам.

Торгівля є важливою соціальною діяльністю, оскільки суспільство потребує безперервного постачання товарів, яке постійно зростає та постійно змінюється, але потреби людини ніколи не закінчуються. Вона зародилася з початком людського життя і триватиме до тих пір, поки існує людське життя на землі. Це підвищує рівень життя споживачів. Таким чином, можна сказати, що торгівля є дуже важливою соціальною діяльністю.

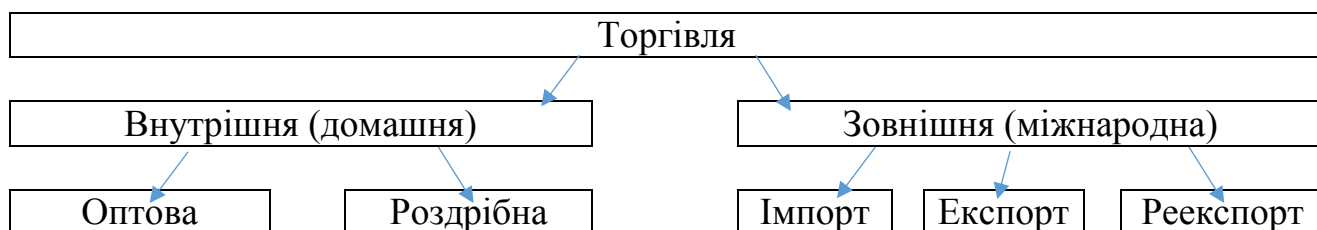


Рисунок 1.1 – Види торгівлі [1-5]

Торгівлю можна розділити на такі два види, а саме:

- Внутрішня або Домашня торгівля.
- Зовнішня або Міжнародна торгівля.

#### 1. Внутрішня торгівля



Внутрішня торгівля також відома як домашня торгівля. Вона проводиться в межах політичних і географічних кордонів країни. Це може бути на місцевому рівні, регіональному рівні або національному рівні. Тому торгівля між торговцями областей, районів тощо називається внутрішньою торгівлею.

Внутрішню торгівлю можна додатково розділити на дві групи, а саме:

- Оптова торгівля: передбачає купівлю у великих кількостях у виробників або виробників і продаж партіями роздрібним торговцям для перепродажу споживачам.

Оптовик є сполучною ланкою між виробником і роздрібним продавцем. Оптовик займає чільне місце, оскільки як виробники, так і роздрібні торговці залежать від нього. Він виступає посередником між виробниками і роздрібними торговцями.

- Роздрібна торгівля: передбачає купівлю невеликими партіями в оптовиків і продаж у дуже малих кількостях споживачам для особистого використання.

Роздрібний торговець є останньою ланкою в ланцюжку розподілу. Він встановлює зв'язок між оптовиками і споживачами. Існують різні типи малих і великих роздрібних торговців. До дрібних роздрібних торговців належать лоточники, розносники, звичайні магазини тощо [6-7].

## 2. Зовнішня торгівля

Зовнішня торгівля також називається міжнародною торгівлею. Це стосується купівлі-продажу між двома або більше країнами. Наприклад, якщо пан Х, який є трейдером із України, продає свої товари панові Y іншому трейдеру з Нью-Йорка, то це приклад зовнішньої торгівлі.

Зовнішню торгівлю можна додатково розділити на три групи, а саме:

- I. Експортна торгівля: коли трейдер з рідної країни продає свої товари торговцеві, який знаходиться в іншій країні, це називається експортною торгівлею. Наприклад, трейдер з України продає свої товари торговцю в Китаї.

- II. Імпортна торгівля: коли трейдер у своїй країні отримує або купує товари у торговця, який знаходиться в іншій країні, це називається імпоротною торгівлею. Наприклад, трейдер з України купує товари в торговця з Китаю.
- III. Реекспорт: вид торгівлі коли товари імпортуються з однієї країни, а потім реекспортуються після певної обробки, це називається реекспортною торгівлею. Коротше кажучи, це також можна назвати реекспортом перероблених імпортних товарів. Наприклад, індійський трейдер (з Індії) купує деяку сировину або запчастини в японського торговця (з Японії), потім збирає це, тобто перетворює на готову продукцію, а потім реекспортує до американського трейдера (у США) [8-11].

## **1.2 Торговельні підприємства та поставка товару**

Державні торговельні підприємства визначаються як державні та недержавні підприємства, включаючи маркетингові ради, які займаються товарами для експорту та/або імпорту.

Поставка товарів включає:

- перехід права власності на товар за домовленістю
- продаж рухомих речей на комісійних засадах аукціоністом або агентом. Вони повинні діяти від свого імені, але за вказівками іншої особи
- передача товару за договором купівлі-продажу
- передача особою іншій особі нерухомого майна - майна, яке освоєно
- арешт товарів прокурором або іншою особою, яка діє відповідно до законних повноважень
- застосування підзвітною особою рухомих речей для приватного або безоплатного використання

- привласнення підзвітною особою благ не для цілей її підприємницької діяльності
- забезпечення електроенергією, газом і будь-якою формою електроенергії, тепла, охолодження або вентиляції
- передача платником податків товарів із підприємства в державі до іншої держави-члена Європейського Союзу. Постачання товарів у даному випадку здійснюється з комерційною метою.

Вартість постачання товарів і послуг буквально означає платіж, який одержувач товарів або послуг повинен сплатити особі, яка надала йому товари і послуги [12-13].

### **1.3 Ланцюг товаропостачання**

Ланцюг поставок - це мережа окремих осіб і компаній, які беруть участь у створенні продукту та доставці його споживачеві. Ланки ланцюга починаються з виробників сировини і закінчуються, коли фургон доставляє готовий продукт кінцевому споживачеві.

Управління ланцюгом постачань є ключовим процесом, оскільки оптимізований ланцюг постачань призводить до зниження витрат і більш ефективного виробничого циклу. Компанії прагнуть покращити свої ланцюжки поставок, щоб вони могли зменшити свої витрати та залишатися конкурентоспроможними.

Ланцюжок постачання включає кожен крок, який бере участь у доставці готового продукту чи послуги клієнту. Етапи можуть включати пошук сировини, транспортування її до виробництва, а потім транспортування готової продукції до розподільчого центру або роздрібного магазину, де її можна доставити споживачеві.

Суб'єкти, залучені в ланцюжок поставок, включають виробників, продавців, склади, транспортні компанії, центри розподілу та роздрібні торговці.

Ланцюг постачання починає працювати, коли компанія отримує замовлення від клієнта. Таким чином, його основні функції включають розробку продукту, маркетинг, операції, мережі розподілу, фінанси та обслуговування клієнтів.

Якщо управління ланцюгом постачання є ефективним, це може знизити загальні витрати компанії та підвищити її прибутковість. Якщо одна ланка зламається, це може вплинути на решту ланцюга та може коштувати дорого.

Надійні постачальники – це ключ

Ефективний процес управління ланцюгом постачання вимагає надійних постачальників. Це означає, що вони виробляють продукт, який відповідає специфікаціям виробника, і доставляють його вчасно.

Припустімо, наприклад, що якась компанія виробляє висококласні меблі, а постачальник надає металеві ручки та інші пристосування. Металеві компоненти повинні бути міцними, щоб служити багато років. Вони повинні відповідати дизайну та якості, визначеним виробником, і працювати за призначенням.

Надійний постачальник виконає замовлення виробника і вчасно відправить запчастини.

Ключові висновки:

- ✓ Ланцюг постачання – це мережа компаній і людей, які беруть участь у виробництві та доставці продукту чи послуги.
- ✓ Компоненти ланцюжка поставок включають виробників, продавців, склади, транспортні компанії, розподільчі центри та роздрібних торговців.
- ✓ Функції ланцюга постачання включають розробку продукту, маркетинг, операції, розподіл, фінанси та обслуговування клієнтів.
- ✓ Сьогодні багато ланцюгів постачання мають глобальний масштаб.

- ✓ Ефективне управління ланцюгом постачання призводить до зниження витрат і прискорення виробничого циклу [14-16].

Що таке потік виробничих витрат?

Ефективні системи ланцюга постачання доставляють кожну частину продукту туди, де вона потрібна, коли вона потрібна. Це означає контроль потоку виробничих витрат.

Потік виробничих витрат є найбільш актуальним для підприємств, які виробляють продукцію, яка потребує багатьох різних частин від багатьох постачальників.

Наприклад, виробнику одягу можуть знадобитися поставки тканини, блискавок, оздоблення та ниток, щоб усе прибуло одночасно. Якщо деякі запаси надходять занадто рано, їх потрібно зберігати за рахунок підприємства. Якщо хтось запізнюється, машини простоюють, поки вони чекають [17].

Основні моделі ланцюга постачання

Доступно багато типів моделей ланцюга поставок. Модель, яку обере компанія, залежатиме від того, як вона структурована та які її конкретні потреби. Ось кілька прикладів:

- Модель безперервного потоку: ця традиційна модель ланцюга постачання добре працює для компаній, які виробляють однакові продукти з невеликими варіаціями.

Продукція має користуватись високим попитом і майже не потребувати переробки. Ця відсутність коливань означає, що менеджери можуть оптимізувати час виробництва та тримати жорсткий контроль над запасами. У моделі безперервного потоку менеджерам потрібно буде регулярно поповнювати сировину, щоб запобігти вузьким місцям виробництва.

- Модель швидкого ланцюга: ця модель найкраще підходить для компаній, які продають товари на основі останніх тенденцій.

Компанії, які використовують цю модель, повинні швидко вивести свою продукцію на ринок, щоб скористатися переважаючою тенденцією. Їм потрібно швидко рухатися від ідеї до прототипу, від виробництва до споживача. Швидка мода є прикладом галузі, яка використовує цю модель ланцюжка поставок.

- Гнучка модель: компанії, які виробляють сезонні або святкові товари, часто використовують гнучку модель.

Ці компанії відчувають сплески попиту на їхню продукцію, а потім тривалі періоди відсутності попиту. Гнучка модель гарантує, що вони можуть швидко підготуватися до початку виробництва та ефективно зупинити роботу, як тільки попит зменшиться. Щоб бути прибутковими, вони повинні бути точними в прогнозуванні своїх потреб у сировині, інвентарі та робочій силі [18-19].

#### Найкращі практики управління ланцюгом поставок

Ось деякі з найкращих практик, які можна побачити в успішних системах управління ланцюгом поставок:

- Вони підтримують постійне вдосконалення.
- Вони прагнуть збільшити швидкість.
- Вони заохочують співпрацю між окремими підприємствами в ланцюжку постачання.
- Вони шукають нові технології, які покращують їхні процеси.
- У них є показники, які дозволяють співробітникам вимірювати успіх або невдачу кожного кроку в ланцюжку поставок

Управління ланцюгом поставок (УЛП) - це нагляд і контроль усіх видів діяльності, необхідних компанії для перетворення сировини на готову продукцію, яка потім продається кінцевим споживачам.

УЛП забезпечує централізований контроль на етапах планування, проектування, виробництва, інвентаризації та розподілу, необхідних для виробництва та продажу продукції компанії.

Метою управління ланцюгом постачання є підвищення ефективності шляхом координації зусиль різних суб'єктів ланцюга постачання. Це може призвести до досягнення компанією конкурентної переваги над своїми конкурентами та підвищення якості продуктів, які вона виробляє, що може призвести до збільшення продажів і доходу.

Ключові етапи ланцюжка поставок включають:

1. Планування запасів і виробничих процесів для забезпечення адекватного балансу попиту та пропозиції.
2. Виробництво або пошук матеріалів, необхідних для створення кінцевого продукту.
3. Складання деталей і тестування виробу.
4. Упаковка продукту для відправлення або зберігання в інвентарі до пізнішої дати.
5. Транспортування та доставка готової продукції до дистриб'ютора, роздрібного торговця чи споживача.
6. Надання підтримки клієнтів для повернених товарів [20-23].

Ефективність ланцюга поставок

Ефективність ланцюжка поставок залежить від того, наскільки ефективно компанія доставляє свою продукцію в потрібне місце в потрібний час і з найменшими можливими витратами, а також наскільки добре вона використовує ресурси для виробництва та доставки товарів. Підвищення ефективності ланцюга постачання є ключовою частиною загальної практики управління ланцюгом постачання будь-якого підприємства.

Ефективність виробництва відокремлена від ефективності ланцюга постачання. Ви можете дізнатися більше про способи підвищення ефективності ваших виробничих процесів.

Ключові висновки

- ✓ Висока ефективність ланцюжка постачання дозволяє зберегти витрати на максимально низькому рівні, зберігаючи або покращуючи продажі.

- ✓ Ви повинні використовувати ключові показники, щоб допомогти вам оцінити та контролювати ефективність ланцюжка поставок.
- ✓ Напруга може виникнути між ефективністю ланцюга поставок, яка зосереджується на низьких витратах, і ефективністю ланцюга постачання, яка зосереджується на тому, щоб задовольнити клієнтів.
- ✓ Експерти рекомендують конкретні кроки, які можуть підвищити ефективність вашого ланцюжка поставок.

Ефективність ланцюга постачання важлива, оскільки досконалість у цій сфері може заощадити гроші компанії, залишаючи задоволеними клієнтів.

Ефективний ланцюжок постачання означає коротший час обробки замовлень, краще управління запасами та швидшу доставку. Це також часто означає більший прибуток.

- Ефективність ланцюга постачання проти швидкості реагування

Ефективність ланцюга постачання зосереджується на постачанні якісних продуктів клієнтам за мінімально можливих витрат за рахунок максимального використання таких ресурсів, як матеріали та робоча сила.

Чуйність ланцюжка поставок зосереджується на очікуваннях клієнтів і прагне швидше надати якісний продукт.

Між двома цілями може бути напруга. Наприклад, інколи вища ефективність ланцюга постачання означатиме меншу реакцію ланцюга постачання.

- Ефективність ланцюга постачання проти ефективності ланцюга постачання

Ефективність ланцюжка поставок описує, наскільки добре компанія використовує ресурси для виробництва та доставки якісних товарів. Ефективність ланцюжка поставок визначає, наскільки компанія задовольняє своїх клієнтів цими продуктами.

Експерти вважають ефективність ланцюга поставок внутрішнім стандартом, тоді як ефективність ланцюга поставок є зовнішнім стандартом, який відображає, наскільки добре бізнес задовольняє бажання та потреби



клієнтів. Експерти часто ототожнюють «ефективність ланцюжка поставок» з «ефективністю ланцюга поставок», але компанія може мати ефективний ланцюг поставок, який не є ефективним. Або він може мати ефективний ланцюжок поставок, який не є ефективним. Найуспішніші компанії прагнуть до балансу.

Компанії можуть створити собі дорогі проблеми, коли вони прагнуть до надто високої ефективності, як показали останні кілька років.

Таблиця 1.1 – Ефективність ланцюга поставок проти результативності

Компонент порівняння	Ефективність ланцюга поставок	Результативність ланцюга поставок
Загальний фокус	Використання ресурсів у найефективніший спосіб із досягненням мети	Використання ресурсів у спосіб, який забезпечує найбільше задоволення ззовні, особливо для клієнтів
Загальне призначення	Мінімальна вартість	Швидка та точна відповідь
Орієнтація на ефективність	Внутрішній стандарт	Зовнішній стандарт
Як це впливає на виробничу стратегію	Максимальне використання ресурсів	Гнучкість операцій
Як це впливає на стратегію запасів	Найменші запаси	Стратегічне управління запасами, включаючи час від часу додаткові запаси, щоб задовольнити потенційний попит клієнтів і впоратися з перебоями
Потенційні проблеми	Зменшення витрат і ефективності на шкоду задоволенню споживачів	Задоволення клієнтів продукцією та доставкою, але з високими витратами, які є неприйнятними

Зовсім недавно компанії, які використовували своєчасне виробництво, часто опинялися невдалими. Керівникам потрібен спосіб постійного моніторингу продуктивності своїх ланцюгів постачання, і вони повинні

ретельно враховувати можливість збоїв, коли вирішують, наскільки ефективно вони хочуть працювати.

➤ Як виміряти ефективність ланцюга поставок

Ви можете виміряти ефективність ланцюга постачання за допомогою показників ефективності ланцюга постачання. Ці показники часто зосереджені на часі, необхідному для етапу виробництва, вартості та якості кінцевого продукту.

Ось кілька цінних показників, які вимірюють ефективність ланцюга постачання:

1-Індекс ідеального замовлення:

Це відсоток замовлень, доставлених вчасно, повних, без пошкоджень і з належною документацією.

2-Тариф обслуговування або своєчасність доставки:

Частота, з якою замовлення надходять протягом обіцяного терміну.

3-Коефіцієнт оборотності запасів:

Як часто ваша компанія продає свої запаси за певний період. Прочитайте наш посібник про коефіцієнт оборотності запасів, щоб дізнатися більше.

4-Точність замовлення:

Відсоток замовлень, які були точно прийняті та передані вашим командам виробництва та доставки [24-27].

## **РОЗДІЛ II ФІНАНСОВА СТОРОНА ТОВАРОПОСТАЧАННЯ**

### **2.1 Фінансування торгівлі**

Фінансування торгівлі та ланцюга поставок є ключовими каталізаторами розширення міжнародної торгівлі, що дозволяє компаніям зменшувати ризики під час імпорту та експорту товарів і послуг, а також працювати безпечно та передбачувано.

#### **2.1.1 Роль глобальних правил у торгівлі**

Банківська справа відіграє незамінну роль у тому, щоб торгівля працювала для всіх. Це особливо важливо для малих підприємств, дозволяючи їм йти на ризик, виходячи на міжнародні ринки. Банкам потрібні загальні правила та вказівки для ясності та уникнення плутанини, яка виникає через різні національні правила.

Наявність однакових інструкцій вирівнює умови гри для компаній і заохочує інклюзивну торгівлю, надаючи малим і середнім підприємствам доступ до можливостей для інтеграції іноземних ринків і глобальних ланцюжків створення вартості.

Глобальні правила ІСС для документарних акредитивів були встановлені в 1930-х роках — час зростання націоналізму та протекціонізму — і з тих пір стали найуспішнішими приватними правилами торгівлі, які коли-небудь були розроблені. З часом він залишався адаптованим, щоб відобразити мінливий характер банківської справи в торгівлі.

Крім того, ІСС також розробляє вказівки для таких сфер, як форфейтинг, гарантії за вимогою та фінансування ланцюга поставок — усіх способів, за допомогою яких банки співпрацюють з компаніями, щоб зменшити ризики, пов'язані з торгівлею.

Крім того, експертиза ІСС допомагає сторонам вирішувати суперечки щодо документів про фінансування торгівлі без звернення до суду, завершуючи це швидко, чесно та економічно ефективно. У цьому дусі ІСС розробила правила документального врегулювання суперечок (DOCDEX), згідно з якими сторонам надається спеціально призначена група експертів, яка виносить рішення протягом 30 днів після отримання необхідних документів [28-32].

Як доступ до фінансування торгівлі сприяє світовій торгівлі

Фінансування торгівлі було каталізатором міжнародної торгівлі в минулому столітті, зменшуючи ризики для підприємств, що прокладає шлях до передбачуваного та безпечного потоку світової торгівлі. Малі та середні підприємства (МСП), як опора світової економіки, залежать від доступу до банківських послуг, щоб виходити на нові ринки, сприяючи подальшому інклюзивному економічному зростанню.

Надійне регулювання має вирішальне значення для банків, але не менш важливо, щоб правила не перешкоджали здатності банків допомагати підприємствам отримувати фінансування. З цією метою ІСС щорічно публікує Глобальне дослідження фінансування торгівлі, яке містить поглиблений аналіз тенденцій і впливу політики, що допомагає визначити, де правила можна ще покращити [33-35].

### **2.1.2 Як боротьба з відмиванням грошей і відповідність захищають світову торгівлю**

Фінансові злочини, включаючи відмивання грошей, фінансування тероризму, фінансове шахрайство та інші фінансові злочини, серйозно підривають цілісність і стабільність фінансових установ і систем, перешкоджають інвестиціям у виробничі сектори, спотворюють міжнародні потоки капіталу. Це перешкоджає спроможності фінансових установ на рівні країни вести звичайну господарську діяльність, суттєво впливаючи на МСП на

менш розвинутих ринках і ринках, що розвиваються, де ризик фінансових злочинів є вищим.

ІСС зробив боротьбу з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму головним пріоритетом, використовуючи свою позицію як провідного світового автора правил фінансування міжнародної торгівлі для розробки інструкцій для банків і промисловості. Ми також ведемо галузевий діалог із національними та міжнародними регуляторними органами з усіх питань, пов'язаних із ризиками фінансових злочинів.

Закон попиту та пропозиції описує взаємодію між покупцем і продавцем ресурсу. Попит і пропозиція говорить про те, що продавці пропонуватимуть менше продукту чи ресурсу, коли ціна знижуватиметься, тоді як покупці будуть купувати більше, і навпаки, доки не буде досягнуто рівноважної ціни та кількості. Він включає як закон пропозиції, так і закон попиту [36-37].

## **2.2 Закон пропозиції**

Закон пропозиції - це мікроекономічний закон, який стверджує, що за інших рівних факторів із зростанням ціни на товар чи послугу кількість товарів чи послуг, які пропонують постачальники, зростатиме, і навпаки.

Він говорить, що коли ціна на товар зростає, постачальники намагатимуться максимізувати свої прибутки, збільшуючи кількість товарів для продажу. А також, що вища ціна спонукатиме виробників пропонувати більшу кількість на ринок.

Оскільки підприємства прагнуть збільшити дохід, коли вони очікують отримати вищу ціну за щось, вони вироблятимуть більше. Водночас, якщо ціни падають, постачальники позбавляються стимулів виробляти стільки.

Пропозицію на ринку можна зобразити як вихідну криву пропозиції, яка показує, як пропонована кількість реагуватиме на різні ціни протягом певного періоду часу.

Разом із попитом він утворює половину закону попиту та пропозиції.

Крива пропозиції є висхідною, тому що з часом постачальники можуть вибирати, яку кількість своїх товарів виробляти та згодом виводити на ринок. Однак у будь-який конкретний момент часу пропозиція, яку продавці виводять на ринок, є фіксованою, і продавці просто стикаються з рішенням продати або утримати свої запаси від продажу; споживчий попит встановлює ціну, а продавці можуть стягувати лише те, що витримає ринок.

Якщо споживчий попит з часом зростає, ціна зростатиме, і постачальники можуть виділити нові ресурси для виробництва (або нові постачальники можуть вийти на ринок), що збільшує кількість постачання. Попит в кінцевому підсумку встановлює ціну на конкурентному ринку. Відповідь постачальника на ціну, яку вони можуть очікувати отримати, визначає кількість поставленої продукції.

Закон пропозиції є одним з найбільш фундаментальних понять в економіці. Він працює з законом попиту, щоб пояснити, як ринкова економіка розподіляє ресурси та визначає ціни на товари та послуги.

Ключові висновки:

- ✓ Закон пропозиції говорить, що вища ціна спонукатиме виробників пропонувати більшу кількість на ринок.
- ✓ Оскільки підприємства прагнуть збільшити дохід, коли вони очікують отримати вищу ціну за щось, вони вироблятимуть більше.
- ✓ Водночас, якщо ціни падають, постачальники позбавляються стимулів виробляти стільки.
- ✓ Пропозицію на ринку можна зобразити як висхідну криву пропозиції, яка показує, як пропонована кількість реагуватиме на різні ціни протягом певного періоду часу.
- ✓ Разом із попитом він утворює половину закону попиту та пропозиції

Хороший приклад закону пропозиції

Закон пропозиції підсумовує вплив змін ціни на поведінку виробника. Наприклад, підприємство буде робити більше товару (наприклад, телевізорів чи

автомобілів), якщо ціна цього продукту зростає. Отже, якщо ціна на телевізори зростає, виробники телевізорів стимулюються виробляти їх більше. Так само інші компанії можуть бути спонукані почати виробляти телевізори. Це збільшить загальну пропозицію телевізорів на ринку. У якийсь момент велика пропозиція призведе до помірного зниження цін.

#### Типи закону постачання

Існує 5 типів пропозиції: ринкова пропозиція, короткострокова пропозиція, довгострокова пропозиція, спільна пропозиція та комплексна пропозиція. Тим часом існує два типи кривих пропозиції - індивідуальні криві пропозиції та криві ринкової пропозиції. Індивідуальні криві пропозиції відображають графік індивідуальної пропозиції, тоді як криві ринкової пропозиції представляють графік пропозиції на ринку.

#### Фактори впливу на пропозицію

На пропозицію впливають ціни та споживчий попит. Крім того, важливу роль відіграватимуть кількість доступних постачальників, рівень конкуренції, стан технологій і наявність державної підтримки чи обмежень. Для певних продуктів, як-от сільськогосподарських товарів, на пропозицію також впливають погодні умови та врожайність [38-40].

### **2.3 Закон попиту**

Закон попиту є одним з найбільш фундаментальних понять в економіці. Він працює з законом пропозиції, щоб пояснити, як ринкова економіка розподіляє ресурси та визначає ціни на товари та послуги, які ми спостерігаємо в повсякденних операціях.

Закон попиту стверджує, що куплена кількість змінюється обернено до ціни. Іншими словами, чим вища ціна, тим менша кількість попиту. Це відбувається через зменшення граничної корисності. Тобто споживачі

використовують перші одиниці економічного блага, які вони купують, спочатку для задоволення своїх найнагальніших потреб, а потім вони використовують кожну додаткову одиницю блага для задоволення наступних менш цінних цілей.

Закон попиту говорить нам, що якщо більше людей хочуть купити щось, враховуючи обмежену пропозицію, ціна цього товару буде вище. Подібним чином, чим вища ціна товару, тим меншу кількість придбають споживачі.

Наприклад, розглянемо потерпілого на безлюдному острові, який дістає шість пакетів бутильованої прісної води, викинутої на берег. Перша пляшка буде використана, щоб задовольнити найнагальнішу потребу потерпілого, швидше за все, питної води, щоб не померти від спраги. Друга пляшка може бути використана для купання, щоб запобігти хворобі, що є терміновою, але менш гострою потребою. Третя пляшка може бути використана для менш термінових потреб, таких як відварювання риби, щоб отримати гарячу їжу, і далі до останньої пляшки, яку потерпілий використовує для відносно низького пріоритету, наприклад поливання невеликої рослини в горщику, щоб скласти йому компанію на острові.

У цьому прикладі, оскільки кожна додаткова пляшка води використовується для досягнення менш високооцінюваної потреби нашим потерпілим, ми можемо сказати, що потерпілий цінує кожну додаткову пляшку менше, ніж попередню. Подібним чином, коли споживачі купують товари на ринку, кожна додаткова одиниця будь-якого товару чи послуги, яку вони купують, буде використана для менш цінного використання, ніж попередня, тому ми можемо сказати, що вони цінують кожну додаткову одиницю все менше. Оскільки вони менше цінують кожну додаткову одиницю товару, вони готові платити за неї менше.

Отже, чим більше одиниць товару купують споживачі, тим менше вони готові платити за ціною.

**Ключові висновки**



- ✓ Закон попиту - фундаментальний принцип економіки, який стверджує, що за вищої ціни споживачі вимагатимуть меншу кількість товару.
- ✓ Попит впливає із закону спадної граничної корисності, тобто того факту, що споживачі використовують економічні блага для задоволення своїх найнагальніших потреб у першу чергу.
- ✓ Крива ринкового попиту виражає суму попиту за кожною ціною серед усіх споживачів на ринку.
- ✓ Зміни ціни можуть відображатися в русі вздовж кривої попиту, але самі по собі вони не збільшують і не зменшують попит.
- ✓ Форма та величина попиту змінюється у відповідь на зміни споживчих уподобань, доходів або відповідних економічних благ, а НЕ на зміни ціни.

Зміна попиту означає зсув положення або форми кривої; воно відображає зміну основної моделі споживчих бажань і потреб по відношенню до засобів, доступних для їх задоволення.

З іншого боку, термін «затребувана кількість» відноситься до точки вздовж горизонтальної осі. Зміни в кількості попиту суворо відображають зміни в ціні, не припускаючи будь-яких змін у моделі споживчих уподобань. Зміни кількості попиту означають лише рух уздовж самої кривої попиту через зміну ціни. Ці дві ідеї часто змішують, але це поширена помилка: зростання (або падіння) цін не зменшує (або збільшує) попит; вони змінюють необхідну кількість [41-42].

#### Фактори впливу на попит

Отже, що вимагає змін? На форму та положення кривої попиту може впливати кілька факторів. Зростання доходів, як правило, збільшує попит на звичайні економічні блага, оскільки люди готові витратити більше. Наявність товарів-замінників, які конкурують з даним економічним товаром, призведе до зниження попиту на цей товар, оскільки вони можуть задовольнити ті самі типи споживчих бажань і потреб. Навпаки, наявність тісно взаємодоповнюючих

товарів буде мати тенденцію до збільшення попиту на економічний товар, оскільки використання двох товарів разом може бути навіть більш цінним для споживачів, ніж використання їх окремо, як-от арахісове масло та желе.

Інші фактори, такі як майбутні очікування, зміни фонових умов навколишнього середовища або зміни фактичної чи уявної якості товару, можуть змінити криву попиту, оскільки вони змінюють модель уподобань споживачів щодо того, як товар можна використовувати та наскільки терміново він потрібен [43].

### Важливість закону попиту

Разом із законом пропозиції закон попиту допомагає нам зрозуміти, чому ціни на речі є такими, якими вони є, і визначити можливості купити продукти, активи чи цінні папери, які вважаються заниженими (або продати завищеними). Наприклад, фірма може збільшити виробництво у відповідь на зростання цін, викликане сплеском попиту.

Закон попиту можна порушити. У деяких випадках збільшення попиту не впливає на ціни так, як це передбачено законом попиту. Як правило, це звичайні предмети першої необхідності та предмети першої необхідності з невеликою кількістю хороших замінників за однаковими цінами. Таким чином, люди можуть почати накопичувати туалетний папір, навіть коли його ціна зростає.

## 2.4 Теорія пропозиції

Теорія пропозиції, або економіка пропозиції, - це макроекономічна концепція, яка стверджує, що збільшення пропозиції товарів веде до економічного зростання. Економісти з боку пропозиції стверджують, що уряд повинен збільшити виробництво за рахунок зниження податків і регулювання.

Критики стверджують, що економіка пропозиції є фундаментально хибною і що покладатися лише на пропозицію не створює попиту. Емпіричні дані неодноразово демонстрували його недоліки на практиці як політики.

Однак теорія пропозицій залишається інструментом у колах, які виробляють політику, особливо в Сполучених Штатах і Великій Британії.

Економіка пропозиції має на меті підтримати економіку шляхом впровадження політики, яка призведе до збільшення пропозиції товарів і послуг і подальшого економічного зростання, наприклад:

Зниження ставок податку на прибуток підприємств, щоб надати компаніям більше грошей для реінвестування.

Зниження ставок запозичення капіталу, щоб стимулювати підприємства планувати нові проекти та інвестувати в капітальні активи, такі як будівлі та виробничі інструменти.

Пом'якшення ділових або державних норм для усунення тривалого часу обробки та непотрібних вимог до звітності, які часто гальмують виробництво.

Загалом було встановлено, що всі три змінні забезпечують посилення стимулів для розширення, підвищення рівня виробництва та збільшення виробничих потужностей. У деяких випадках економіка пропозиції може бути частиною глобального плану збільшення внутрішнього постачання та зробити вітчизняні товари більш вигідними порівняно з іноземними [44-46].

## РОЗДІЛ III НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

### 3.1 Підвищення ефективності ланцюга поставок

Ось кілька порад щодо підвищення ефективності ланцюжка поставок:

➤ Збільште видимість ланцюжка поставок.

Видимість означає краще відстеження вашого продукту в ланцюжку постачання, від готового виробництва до складування та інвентаризації, а потім до вашої команди для пакування та доставки продукту клієнтам. Усе це вважається частиною виконання ланцюжка поставок.

Прозорість допомагає зрозуміти рівень ваших запасів і ефективність доставки. Це навіть може допомогти постачальникам краще зрозуміти рівень ваших запасів і скорегувати свої поставки у відповідь.

Технологічний прогрес надає компаніям інформацію про кожен конкретний крок у всьому ланцюжку постачання. Технології також допомагають компаніям реагувати на проблеми в реальному часі. Наприклад, пристрій відстеження кожного товару повідомляє компаніям, коли вантаж надходить на об'єкт. Потім технологія може надавати дані, які планувальники можуть аналізувати, щоб передбачити, коли завантаження може запізнитися, і внести корективи.

➤ Розвивайте міцні відносини з надійними постачальниками.

Хороші відносини з надійними постачальниками є життєво важливими. Ваші постачальники повинні бути послідовними в постачанні необхідних вам продуктів і матеріалів, тому вартість не повинна бути єдиним фактором у виборі ваших партнерів.

Щоб будувати та підтримувати хороші стосунки, комунікація має бути послідовною. Постачальник повинен негайно інформувати вашу команду про проблеми, щоб ви могли швидко реагувати на зміни.

➤ Здійснюйте послідовне керування постачальниками.

Щоб створювати продукти, компаніям часто потрібно багато постачальників, причому деякі надають відносно невелику кількість матеріалів. Переконавшись, що ваші системи керують усіма постачальниками однаково, за однаковими стандартами, можна підвищити ефективність і заощадити гроші.

➤ Формуйте стратегічні партнерства, які є взаємовигідними.

При виборі партнерів, особливо постачальників, укладайте ремісничі контракти, які працюють для обох сторін. Якщо одному вдається, вдається обом. Справжні партнери працюватимуть, щоб зрозуміти ваші вимоги та надати те, що вам потрібно, коли вам це потрібно.

➤ Автоматизуйте процеси ланцюга поставок.

Технологія може автоматично виконувати багато завдань у вашому ланцюжку поставок. Дозволивши технології виконувати ці завдання замість вашого персоналу, ви зменшите помилки. Це також заощадить гроші.

Автоматизовані технології можуть виконувати багато завдань швидше й точніше, ніж люди. Це звільняє ваш персонал для роботи над рішеннями вищого рівня.

➤ Використовуйте інтегроване програмне забезпечення ланцюга поставок.

Коли ви автоматизуєте свої процеси, інтегроване програмне забезпечення ланцюга поставок може дозволити вам більш ефективно приймати та виконувати замовлення клієнтів і керувати декількома складами. І це допоможе вам використовувати аналітику ланцюга поставок, щоб зрозуміти, як все працює.

➤ Впровадити та оптимізувати процеси управління запасами.

Ви також повинні використовувати технологію для відстеження та керування запасами. Це допоможе вам підтримувати оптимальний рівень поставок, уникнути нестачі запасів і покращити прогнозування запасів.

➤ Запровадити та оптимізувати систему управління поверненнями.

Надійна система управління поверненням приносить користь вашим клієнтам і вашій компанії. Рішення, яке дозволяє покупцям ініціювати повернення товарів швидко й ефективно, підвищує лояльність і задоволеність клієнтів.

Інтегрована система управління поверненнями також може вказувати на тенденції та висвітлювати проблеми з постачальниками, щоб ви могли внести зміни, щоб зменшити майбутні повернення. Зміни можуть включати кращі онлайн-описи або покращене тестування якості певних продуктів.

➤ Використовуйте дані про ланцюг поставок у реальному часі.

Неефективність може виникнути раптово. Тож не просто відстежуйте показники ланцюжка поставок щокварталу чи навіть щомісяця — відстежуйте щодня або принаймні щотижня, маючи дані якомога «в реальному часі».

Інформація в реальному часі допоможе вам швидко внести необхідні зміни. Переконайтеся, що програмне забезпечення вашого ланцюга постачання може допомогти з постійним моніторингом.

➤ Використовуйте нові технології.

Вам потрібне сучасне програмне забезпечення та інші технології, щоб якомога краще розуміти та покращувати ефективність вашого ланцюжка поставок. Це може означати нові комп'ютеризовані системи доставки та відстеження або програми для мобільних пристроїв, які дозволять керівникам компаній вносити зміни, коли вони знаходяться поза офісом. Існують нові технології в багатьох інших сферах, які можуть допомогти вашій компанії підвищити ефективність ланцюжка поставок.

➤ Залучайтеся та консультируйтеся зі своїм ІТ-відділом.

Занадто багато лідерів взаємодіють зі своїми колегами з ІТ тільки на основі кожного завдання. Замість цього регулярно консультируйтеся з ІТ. ІТ-лідери мають широке розуміння того, що новітні технології можуть, а що ні. Вони матимуть ідеї, які інші у вашій компанії не матимуть щодо способів покращення технологій і процесів вашого ланцюжка поставок.

➤ Оцініть і інвестуйте в розвиток і навчання співробітників.

Люди все ще важливіші для вашого ланцюжка поставок, ніж технології. Тому ваша компанія повинна переконатися, що ваші співробітники добре навчені тому, як працює ваш ланцюг поставок і як вони сприяють успіху.

Переконайтеся, що ви регулярно надаєте своїм співробітникам офіційне навчання системам і процесам вашого ланцюга постачання, а також навчання на робочому місці та наставництво. Добре навчені співробітники дають змогу вашій компанії вдосконалювати процеси ланцюжка поставок і робити їх ефективнішими. І навпаки, працівники, які не пройшли належної підготовки, можуть бути перевантаженими та схильними до помилок.

➤ Дослідіть та започаткуйте екологічну доставку та пакування.

Все більше і більше ваших клієнтів очікують, що компанії будуть брати участь у бізнес-практиці, яка зменшує їхній вуглецевий слід і є екологічно чистою. У ланцюгах постачання одна з сфер, за якою спостерігають ці зацікавлені клієнти, — це те, як ви пакуєте свою продукцію. Все більше вантажовідправників використовують упаковку «судна у власному контейнері» або SIOC. Це означає, що продукт відправляється лише в оригінальній упаковці, а не в іншу коробку. Також розгляньте можливість використання пакувальних матеріалів і наповнювачів, що складаються з біорозкладаних матеріалів.

➤ Розробіть план ефективності ланцюга поставок і процеси постійного вдосконалення.

Ваша компанія, її керівники та співробітники повинні мати комплексний план, щоб гарантувати, що ви постійно працюєте над підвищенням ефективності ланцюжка поставок, а не просто підтримуєте статус-кво.

Комплексний план ефективності ланцюга постачання допоможе керівникам компаній створювати, контролювати та коригувати процеси. У діловому світі нічого не залишається незмінним. Щоб досягти успіху, компанії повинні постійно адаптуватися та вдосконалюватися.

➤ Створіть раду ланцюга поставок.

Багато компаній створюють ради ланцюга постачання, що складаються з керівників компанії та співробітників, які розуміють внутрішню роботу ланцюга постачання. Рада стежить за тим, щоб системи та процеси були максимально ефективними та відповідали загальній бізнес-стратегії компанії. Радам також доручено вибирати та відстежувати показники, вирішувати проблеми з постачальниками та оцінювати нові технології.

- Підвищення ефективності ланцюга постачання за допомогою найкращих практик

Ось кілька найкращих практик для підвищення ефективності ланцюжка поставок:

- Автоматизуйте дані в режимі реального часу
- Збільште наскрізну видимість
- Підвищення точності прогнозування
- Вимірюйте та оптимізуйте рівень запасів
- Забезпечити оптимізацію маршруту
- Розширення співпраці з усіма зацікавленими сторонами

- ✓ Покращення видимості ланцюга поставок

Видимість ланцюга постачання має на меті покращити загальну ефективність, гарантуючи, що продукти постачаються вчасно та відповідно до стандартів якості.

Покращення видимості ланцюга постачання знижує виробничі витрати за рахунок підвищення ефективності ваших виробничих процесів. Це також зменшує рівень запасів і витрати на складування, що призводить до збільшення прибутку.

- ✓ Автоматизуйте процеси ланцюга поставок

Автоматизація процесів ланцюга постачання дозволяє масштабувати бізнес і знижувати витрати, одночасно покращуючи взаємодію з клієнтами. Його можна застосувати до:



- Управління запасами
- Вибір постачальників та їх адаптація
- Підбір об'єктів за місцем розташування
- Оптимізація маршруту
- Прогнозування попиту
- Передбачення збоїв та рекомендації щодо їх усунення
  
- ✓ Регулярно оптимізуйте ланцюг поставок
- Відстежуйте ланцюг поставок, щоб переконатися, що він працює оптимально
- Забезпечте наскрізну видимість ланцюжка поставок
- Оптимізуйте потік даних ланцюжка поставок
- Відстежуйте запаси в режимі реального часу
- Перегляньте роботу постачальника
- Заохочуйте інновації

### **3.1.1 Підвищення ефективності глобального ланцюга поставок**

У цій частині я описую шість способів покращення глобальних ланцюгів поставок:

- I. Збільшення внутрішнього виробництва за рахунок берегових і ближніх берегів
- II. Усунення транспортних заторів
- III. Пріоритет громадського здоров'я
- IV. Управління дефіцитом робочої сили
- V. Боротьба з антиконкурентними практиками
- VI. Пом'якшення геополітичної напруги

Досягнення прогресу в цих сферах значною мірою допоможе полегшити поточні перебої в глобальному ланцюжку поставок і поставити світову торгівлю на більш міцну основу.

#### I. Підвищення внутрішніх можливостей через береговий і близький берег

Роки тому багато компаній прийняли підхід до поставок «точно вчасно», згідно з яким вони запасалися лише тим, що їм було негайно потрібно, і довіряли ланцюгам постачання швидку доставку інших товарів. Такий підхід заощадив гроші, оскільки фірмам не потрібно було будувати розширені складські приміщення або вести повний інвентар. Навпаки, вони зберігали свої запаси на низькому рівні та оновлювали їх «за потреби».

У той же час значна частина виробничих потужностей країн була переміщена за кордон, оскільки лідери компаній шукали райони з низькими витратами на робочу силу та енергію, де можна було б виробляти недорого.

Збої, спричинені цими змінами, призвели до закликів до розширення внутрішнього виробничого потенціалу за допомогою наземних або ближніх до них.

Деякі уряди надають стимули для запуску або повернення виробництва на батьківщину. У ряді випадків ці стимули стосуються конкретної фірми та надають кошти окремим компаніям, які погоджуються повернути виробництво на свою батьківщину. В інших випадках програми поширюються на всю галузь і надають податкові пільги та/або інвестиції в інфраструктуру, що дає можливість різним компаніям відновити свою діяльність.

#### II. Розкладення транспортних пробок

В останні роки транспортні затори ускладнили логістику розподілу. Було багато повідомлень про затримки в портах, дефіцит контейнерів і підвищення цін у ключових областях. Затримки з доставкою обривають контракти на продукт і ускладнюють для компаній наявність компонентів, необхідних для складання продуктів. Деякі клієнти скаржилися, що вартість їх доставки в розмірі \*\*\* доларів США за контейнер зросла в чотири-п'ять разів. І навіть

коли вони мають контракти, що гарантують мінімальну кількість контейнерів, вантажовідправники більше не дотримуються цих письмових зобов'язань.

Було висвітлено низку факторів, які спричиняють проблеми з судноплавством. У Суецькому каналі виникла серйозна перешкода, коли велике судно застрягло боком у каналі та заблокувало рух на кілька тижнів. Також спостерігався дефіцит контейнерних ящиків, які транспортують багато товарів через великі порти, затримки через COVID-19, пов'язані зі здоров'ям робочої сили, і труднощі в управлінні виробничими потужностями, коли споживчий попит на товари тривалого користування.

Результатом цих проблем є різке підвищення тарифів на контейнерні перевезення, що підвищує вартість товарів, вироблених за кордоном. На відміну від недорогого способу постачання товарів і послуг, офшор підвищив витрати, ускладнюючи здатність підприємств задовольняти потреби своїх клієнтів. Іноді на виконання замовлень витрачалися місяці, що засмучувало людей, які звикли виконувати швидко.

З цих причин експерти закликають до цифрового відстеження, яке полегшує логістичні затримки. Покращене відстеження допоможе виявити затори та дозволить компаніям вживати заходів, які полегшують проблеми з доставкою. Зараз не завжди легко стежити за сотнями тисяч транспортних контейнерів, які подорожують світом. Використання технології для моніторингу переміщень і передбачення заторів значною мірою допоможе вирішити логістичні проблеми та полегшити транспортні затори.

### III. Надавання пріоритету громадському здоров'ю

Останні два роки були періодом надзвичайного стресу через пандемію COVID-19 і дефіцит продуктів у ключових сферах. Зростання електронної комерції та споживчого попиту, а також виклики громадському здоров'ю під час пандемії чинили тиск на виробничі та дистриб'юторські підприємства по всьому світу. Оскільки більшість розвинутих країн світу перейшли на офшорне виробництво та ланцюжки поставок «точно вчасно», глобальні ланцюги поставок не зайняли багато часу після появи COVID-19.

Підприємства, які звикли виробляти ключові продукти в країнах, що розвиваються, і швидко виходити на глобальні ринки, виявили, що пандемії сіють хаос у постачанні компонентів, виробництві, дистрибуції, охороні здоров'я та робочій силі. Продукти, які могли бути доступні за лічені дні, перейшли до графіків, які тривали тижні чи місяці. Не було легкого способу вирішити проблеми з ланцюгом постачання, коли у виробників бракувало продуктів і хворіли працівники.

Споживчий попит зріс у деяких сферах, таких як маски для обличчя, медичні товари та фармацевтичні препарати, і швидко випередив здатність виробників задовольняти бажання цих продуктів. Пандемія змінила споживчий попит і ринкові тенденції та порушила усталену практику ведення бізнесу. Він обмежив попит у секторах, які вимагають особистої взаємодії, водночас підвищивши його в інших, які могли постачати товари та послуги через цифрові платформи.

Було відчутно дефіцит ключових компонентів, що ускладнювало виробництво необхідної продукції. Це включало, зокрема, такі сфери, як засоби індивідуального захисту, медичні товари, фармацевтичні препарати та акумулятори для електромобілів. Відсутність доступу до всіх важливих інгредієнтів або активних лікарських речовин унеможлилювала виробництво певних товарів і обмежувала здатність підприємств задовольняти попит споживачів.

Щоб пом'якшити ці проблеми, важливо вжити заходів для покращення інфраструктури громадського здоров'я. Буде важко усунути збої в ланцюзі постачання, доки серйозні проблеми охорони здоров'я турбують робочу силу.

Існує тісний взаємозв'язок між охороною здоров'я та економічною продуктивністю, тому необхідно переконатися, що у нас є ефективна інфраструктура охорони здоров'я. і лікування є життєво важливим для боротьби з негативними наслідками пандемій для глобальних ланцюгів поставок.

Не слід очікувати, що COVID-19 стане останньою пандемією, з якою зіткнувся світ. Зважаючи на взаємозв'язок між глобальним життям і міжнародними подорожами та торгівлею, підприємства повинні планувати періодичні епідемії та пандемії та мати системи громадського здоров'я, які готові впоратися з великими спалахами. Інфекційні захворювання досить поширені, і світ має інвестувати в інфраструктуру, відстеження контактів і лікування, щоб захиститися від руйнівних економічних наслідків. Інакше багато місць будуть застигнуті зненацька та зазнають виснажливих наслідків для здоров'я та бізнесу.

#### IV. Вирішення з дефіцією робочих сил

Останніми роками нестача робочої сили та економічні потрясіння збурили ланцюги поставок і спричинили затримки, зростання витрат і низку логістичних проблем. У результаті інфляція знову стала економічною проблемою, і виникають ускладнення, пов'язані з основними змінами в робочій силі.

Демографічні зміни є частиною проблеми. Населення старіє, а також робоча сила. Загальна частка робочої сили знизилася під час пандемії та не відновилася до рівня до COVID-19. Незважаючи на низький рівень безробіття в країні, багато людей залишаються поза робочою силою, і це особливо стосується жінок, які доглядають за дітьми та літніх батьків.

Оскільки економіка відновилася, залишається дефіцит робочої сили, що ускладнює підприємствам укомплектовувати свої посади та справлятися з поточним попитом споживачів. Особливо це стосувалося промисловості, гостинності та охорони здоров'я. COVID-19 викликав занепокоєння щодо громадського здоров'я, і підприємствам було важко знайти працівників на відкриті вакансії.

Питання без відповіді зараз полягає в тому, скільки з цих пандемічних проблем будуть короткостроковими чи залишаться частиною проблем робочої

сили в майбутньому. Пандемія явно ускладнила ситуацію з працевлаштуванням.

Країни борються з низкою змін робочої сили, такими як зростання автоматизації, цифрова трансформація багатьох секторів і майбутнє роботи, що характеризується штучним інтелектом, машинним навчанням і аналітикою даних. Кожна з цих подій ускладнює виклики ланцюга постачання, але разом узяті створюють значну невизначеність щодо майбутнього шляху.

Буде потрібно перенавчання працівників для тих, хто ризикує відстати, і переконатися, що роботодавці мають працівників, необхідних для виробництва, розповсюдження та продажу товарів тривалого користування.

#### V. Боротьба з антиконкурентною практикою

Обмежена ринкова конкуренція посилює проблеми в ланцюзі поставок, ускладнюючи запобігання зловживанням на ринку. У кількох сферах великі фірми мають значну ринкову владу і іноді використовують свій контроль для підвищення цін і застосування антиконкурентної практики. Це загострює ринкові проблеми та загострює проблеми ланцюга постачання.

Можливо, настав час переглянути законодавство, скасувавши деякі з його положень, і розглянути шляхи зниження витрат і покращення логістики постачання.

#### VI. Пом'якшення геополітичних ускладнень

Геополітична ситуація ускладнилася, оскільки Росія вторглася в Україну, відносини між США та Китаєм стали більш бойовими, а різні країни запровадили мита, санкції та бар'єри для в'їзду на інші країни. Оскільки багато товарів, від електроніки та медичного обладнання до одягу та меблів, виробляються в Китаї, важко підтримувати відкриті ланцюжки поставок, доки посилюються геополітичні конфлікти та високі економічні ризики та ризики безпеки.

COVID-19 не допоміг, оскільки виявив залежність від китайських виробників засобів індивідуального захисту, фармацевтичних препаратів та електронних пристроїв, що загрожує громадському здоров'ю та безпеці.

Через ризики китайських та індійських постачальників деякі експерти закликають відокремити Америку від іноземних ланцюгів поставок у критичних областях. Аргумент полягає в тому, що США повинні посилити власні внутрішні можливості та відмовитися від залежності від Китаю в ключових секторах. Хоча цю пораду добре прийнято в певних критичних сферах, в інших секторах знадобляться роки, щоб реалізувати таку стратегію та створити внутрішній потенціал у Сполучених Штатах.

Одним із яскравих прикладів складної геополітики, що впливає на ланцюги поставок, є напівпровідникова промисловість, де дефіцит комп'ютерних мікросхем зашкодив здатності виробників автомобілів виробляти автомобілі та вантажівки та багатьох інших сфер виробництва споживчих пристроїв, товарів тривалого користування та мобільних телефонів. У міру того, як економіка переходить в цифрову форму, широкий спектр продуктів потребує комп'ютерних чіпів, і виробництво в деяких регіонах майже зупинилося через дефіцит чіпів.

У цій сфері труднощі відокремлення очевидні, тому що будівництво передових виробничих потужностей може зайняти до десяти років і коштуватиме десятки мільярдів доларів. З цієї причини відокремлення не є життєздатною стратегією на найближче майбутнє. Навіть якщо його впровадити в певних секторах, виробництво, ймовірно, просто переміститься з Китаю в інші частини Азії. Це зробить лінії постачання довгими та залежними від регіональної політики та суперництва [47-48].

### **3.1.2 Показники ефективності ланцюга поставок**

Показники ефективності ланцюга постачання використовуються для вимірювання ефективності ланцюга постачання та визначення областей, які потребують покращення. Наприклад:

- Обертання запасів у ланцюзі поставок – вимірює, наскільки швидко оборотні запаси в системі чи компанії порівняно з галузевими

стандартами. Низьке число означає менший час очікування доставки або виконання замовлень постачальниками.

- Індекс ефективності постачальника - цей показник вимірює ефективність постачальника на основі шести сфер: час виконання, якість, вартість, доставка, надійність, угоди про рівень обслуговування і задоволеність клієнтів. Індекс ефективності постачальника об'єднує всі шість факторів в одну оцінку, яка допомагає визначити, наскільки добре кожен постачальник загалом працює у всій діяльності вашої організації та порівняно з бізнесом конкурентів у відповідних галузях.
- Пропускна здатність - кількість товарів, які переміщуються через систему або процес протягом заданого періоду (наприклад, годин, днів, тижня, місяця та року).
- Ефективність – міра, яка використовується для визначення того, чи всі вхідні дані, пов'язані з певною операцією, були використані за призначенням; включає марнотрачені зусилля та дії, що не приносять додаткової вартості.

Час: один із важливих показників, який бізнес розглядає для оцінки ефективності ланцюжка поставок, пов'язаний з часом. Наприклад, компанії оцінюють своєчасні поставки та надходження, час, необхідний для обробки замовлень і виконання.

Вартість: зменшення витрат у всьому ланцюжку створення вартості є важливою стратегією для будь-якого бізнесу для підвищення ефективності та збільшення прибутку. Однак компанії також повинні усвідомлювати, що зниження витрат в одному процесі може вплинути на збільшення в іншому.

Якість: показники ефективності, зосереджені на покращенні якості продуктів, їх упаковки та зручності повернень, мають вирішальне значення для незабутнього досвіду клієнтів, конкурентної переваги та зростання[58,59,60,61,62,64,65,66].

Оцінка ефективності ланцюга поставок у реальному часі: компанії повинні оцінювати показники ефективності сталого ланцюжка поставок у



режимі реального часу, оскільки відходи також утворюються в режимі реального часу: викиди парникових газів, брукт, резервування тощо. Застосовуючи інноваційне програмне забезпечення, підприємства можуть отримувати доступ до економічних і екологічних даних у режимі реального часу, щоб підвищити ефективність і зменшити кількість відходів, стабільно знижуючи витрати та збільшуючи прибуток [49-50, 51,52,53,57,72,73,76,85,89].

## ВИСНОВОК

Розвиток бізнесу сьогодні повинен враховувати усі сучасні світові тренди, що пов'язані з глобалізацією, діджиталізацією [54,55,56,63,67,70,74, 78, 83, 84] та орієнтацією на сталий розвиток [68,69,71,75,77,79, 80,82,86,87, 88,90, 91, 92, 93].

Сучасні компанії повинні розробити ефективну та оптимізовану модель управління ланцюгом поставок, яка може розблокувати інноваційні та ефективні способи контролю над витратами та управління збоями в постійно мінливому середовищі.

Проблема вдосконалення глобальних ланцюгів постачання полягає в їх багатогранній природі. Немає жодної причини, яка, якщо її виправити, вирішила б ситуацію, а низка складних проблем, які взаємодіють складним чином. Наприклад, нестача робочої сили, пов'язана з економічними потрясіннями та триваючою пандемією, послаблює виробничі можливості та перешкоджає вирішенню проблем. Причина проста. Коли кількість COVID-19 зростає, Китай закриває заводи, які виробляють медичне обладнання, призначене для Америки, і, отже, посилює перешкоди в ланцюзі поставок.

Така ж логіка застосовується до всіх ліній постачання та ілюструє, чому так складно вирішити ці питання. Вирішення вимагатиме прогресу на багатьох фронтах. Щоб змінити виробництво, логістику та дистрибуцію, знадобляться покращення низки факторів. Прогрес не буде легким чи швидким, але його можна досягти, якщо існує чітка та всеохоплююча стратегія вирішення багатьох проблем і складних взаємозв'язків.

Відстежуючи ефективність своїх ланцюгів постачання, компанії можуть переконатися, що вони не витрачають ресурси, виробляючи та доставляючи товари клієнтам. Практична ефективність ланцюга поставок може допомогти компаніям заощадити гроші та використовувати ресурси належним чином. Але це лише половина рівняння для продуктивного ланцюжка поставок; він також повинен бути ефективним. Вежа керування ланцюгом постачань допомагає створити ефективний і дієвий ланцюжок поставок шляхом збалансування

попиту та пропозиції. Це також допомагає контролювати витрати, задовольняючи клієнтів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вікіпедія Торгівля // вебсайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Торгівля#:~:text=Торгівля%20—%20процес%20обміну%20товарами%2С%20послугами,язаний%20з%20купівлею-продажем%20товарів>. (дата звернення 17.04.2023)
2. Організація бізнесу у галузі торгівлі // вебсайт. URL: [https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib\\_upload/ЕНП%20ОРВБ%20конвертований%20остаточний%20варіант/page32.html#:~:text=Торгівля%20—%20це%20галузь%20господарства%2С%20яка,обороту%2С%20купівлі%20та%20продажу%20товарів](https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/ЕНП%20ОРВБ%20конвертований%20остаточний%20варіант/page32.html#:~:text=Торгівля%20—%20це%20галузь%20господарства%2С%20яка,обороту%2С%20купівлі%20та%20продажу%20товарів). (дата звернення 17.04.2023)
3. Форми торгівлі // вебсайт. URL: <https://naurok.com.ua/urok-na-temu-formi-torgivli-50551.html> (дата звернення 17.04.2023)
4. Торгівля і комерція // вебсайт. URL: <https://buklib.net/books/24976/> (дата звернення 17.04.2023)
5. Вікіпедія Види торгівлі // вебсайт. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Торгівля#Види\\_торгівлі](https://uk.wikipedia.org/wiki/Торгівля#Види_торгівлі) (дата звернення 17.04.2023)
6. Внутрішня торгівля // вебсайт. URL: [http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat\\_info/spozhiv/spozhiv5.htm#:~:text=Внутрішня%20торгівля%20включає%20оптову%20та,класифікується%20в%20секції%20"Г"](http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/spozhiv/spozhiv5.htm#:~:text=Внутрішня%20торгівля%20включає%20оптову%20та,класифікується%20в%20секції%20). (дата звернення 19.04.2023)
7. Державна податкова служба України Що означає термін «оптова» та «роздрібна торгівля»? // вебсайт. URL: <https://tax.gov.ua/arhiv/tjden-tematicnih-konsultatsiy/tjden-tematicnih-konsultatsiy-dlya-p/informatsiyno-rozjasnyvalni-materia/pitannya-vidpovidi-/print-68238.html> (дата звернення 19.04.2023)
8. Букліб 6.3 Зовнішня і міжнародна торгівля // вебсайт. URL: <https://buklib.net/books/25034/> (дата звернення 19.04.2023)
9. Вікіпедія Експорт // вебсайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Експорт#:~:text=Стабільну%20версію%20було%20перевірено%2013,зобов%27язання%20їхнього%20зворотнього%20повернення>. (дата звернення 19.04.2023)
10. Вікіпедія Імпорт // вебсайт. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Імпорт#:~:text=Імпорт%20—%20ввезення%20товарів%2С%20послуг%20\(,капіталу%2С%20знань%2С%20технологій\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Імпорт#:~:text=Імпорт%20—%20ввезення%20товарів%2С%20послуг%20(,капіталу%2С%20знань%2С%20технологій)). (дата звернення 19.04.2023)
11. Бухгалтер&Закон Виїзна тогівля: особливості організації // вебсайт. URL: [https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/BZ010846#:~:text=3\)%20торгівля%20п](https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ010846#:~:text=3)%20торгівля%20п)

оза%20магазинами%20(зокрема,тощо)%2С%20через%20торговельні%20автомати. (дата звернення 21.04.2023)

12. Договір поставки: що врахувати // вебсайт. URL: <https://journal.ostapp.com.ua/uk/articles/post/dogovor-postavki> (дата звернення 21.04.2023)

13. Що таке договір поставки // вебсайт. URL: <https://smarttender.biz/terminy/view/dogovir-postavki/> (дата звернення 21.04.2023)

14. Тема 7.Товаропостачання тогговельних підприємств // вебсайт. URL: <https://smarttender.biz/terminy/view/dogovir-postavki/> (дата звернення 21.04.2023)

15. Логістичний ланцюг та його елементи. Принципова схема логістичних ланцюгів // вебсайт. URL: [https://pidru4niki.com/72629/logistika/logistichniy\\_lantsyug\\_elementi\\_printsipova\\_s\\_hema\\_logistichnih\\_lantsyugiv](https://pidru4niki.com/72629/logistika/logistichniy_lantsyug_elementi_printsipova_s_hema_logistichnih_lantsyugiv) (дата звернення 23.04.2023)

16. 1Організація товаропостачання товарів підприємств роздрібної торгівлі // вебсайт. URL: <https://studfile.net/preview/7747699/page:42/> (дата звернення 23.04.2023)

17. Витрати у процесі виробництва: поняття та види // вебсайт. URL: [https://osvita.ua/vnz/reports/econom\\_theory/21674/](https://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/21674/) (дата звернення 23.04.2023)

18. Сергієнко О.А., Голофаєва І.П., Швець А.Д. Розроблення оптимізованої моделі логістичних ланцюгів постачання-розподілу підприємства // вебсайт. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/28\\_2\\_2019ua/20.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/28_2_2019ua/20.pdf) (дата звернення 23.04.2023)

19. В.І.Котенко Розробка моделі ланцюга постачання зернових культур // вебсайт. URL: <https://vmt.vntu.edu.ua/index.php/vmt/article/view/258> (дата звернення 23.04.2023)

20. Тема 7 Стратегії ланцюгів поставок // вебсайт. URL: [https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/FUB/Управління\\_та\\_адміністрування/5\\_Uprav\\_Ser\\_Post\\_L\\_7.pdf](https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/FUB/Управління_та_адміністрування/5_Uprav_Ser_Post_L_7.pdf) (дата звернення 23.04.2023)

21. Частина 2. Управління ланцюгами поставок // вебсайт. URL: [https://stud.com.ua/58854/logistika/upravlinnya\\_lantsyugami\\_postavok](https://stud.com.ua/58854/logistika/upravlinnya_lantsyugami_postavok) (дата звернення 24.04.2023)

22. І.С.Луценко Управління ланцюгами поставок // вебсайт. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/49534/1/Konspekt.pdf> (дата звернення 24.04.2023)

23. Як управляти ланцюгами поставок в умовах війни? // вебсайт. URL: <https://trademaster.ua/logistic/313538> (дата звернення 24.04.2023)

24. Показники ефективності функціонування ланцюга поставок // вебсайт. URL:

[https://stud.com.ua/68483/logistika/pokazniki\\_efektivnosti\\_funktsionuvannya\\_lantsyuga\\_postavok](https://stud.com.ua/68483/logistika/pokazniki_efektivnosti_funktsionuvannya_lantsyuga_postavok) (дата звернення 24.04.2023)

25. О.І.Попов Критерії оцінки ефективності ланцюгів поставок підприємств харчової промисловості // вебсайт. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=226> (дата звернення 26.04.2023)

26. А.П.Шот Ефективність ланцюга поставок в електроенергетиці // вебсайт. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/67ca1756-fbf6-4cdd-b232-13a55b6d7eb2/content> дата звернення 26.04.2023)

27. Бочарова Н.А. Основні показники оцінки ефективності ланцюгів постачань // вебсайт. URL: <https://dSPACE.khadi.kharkov.ua/dSPACE/bitstream/123456789/2898/1/09.pdf> дата звернення 26.04.2023)

28. Н.В.Аністратенко, А.В.Мальченко Роль сот в розвитку торговельних взаємозв'язків між країнами в глобальній економіці // вебсайт. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7408> (дата звернення 29.04.2023)

29. Загальна інформація про Світову організацію торгівлі // вебсайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=94872f60-5734-4e7c-bcee-7873ffb2076d&title=ZagalnaInformatsiiaProSvitovuOrganizatsiiuTorgivliu&isSpecial=true> (дата звернення 29.04.2023)

30. Рудник А.О. Роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку // вебсайт. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/134-1.pdf> (дата звернення 29.04.2023)

31. П.Герасименко Глобалізація як феномен сучасності // вебсайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2009/09/2/205852/> (дата звернення 30.04.2023)

32. Docdex // вебсайт. URL: <https://iccwbo.org/dispute-resolution/dispute-resolution-services/adr/docdex/> (дата звернення 30.04.2023)

33. Україна і СОТ // вебсайт. URL: [https://export.gov.ua/56-ukraina\\_i\\_sot](https://export.gov.ua/56-ukraina_i_sot) (дата звернення 30.04.2023)

34. Вплив торговельної політики на людський розвиток // вебсайт. URL: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects\\_2010/2010\\_11\\_aid%20for%20Trade+/AfT\\_ukrweb.pdf](http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2010/2010_11_aid%20for%20Trade+/AfT_ukrweb.pdf) (дата звернення 02.05.2023)

35. Загальна інформація про світову організацію торгівлі // вебсайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=94872f60-5734-4e7c-bcee-7873ffb2076d&title=ZagalnaInformatsiiaProSvitovuOrganizatsiiuTorgivliu> (дата звернення 02.05.2023)

36. С.Б.Єгоричева Організація фінансового моніторингу в банках // вебсайт. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/300237512.pdf> (дата звернення 02.05.2023)

37. Відмивання грошей // вебсайт. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Відмивання\\_грошей](https://uk.wikipedia.org/wiki/Відмивання_грошей) (дата звернення 04.05.2023)

38. Пропозиція та фактори, що її визначають // вебсайт. URL: <https://buklib.net/books/33858/#:~:text=Пропозиція%20-%20це%20бажання%20і%20здатність,даною%20ціною%20С%20-%20величиною%20пропозиції.> (дата звернення 04.05.2023)

39. Закони попиту і спадної віддачі // вебсайт. URL: <https://buklib.net/books/30295/#:~:text=Закон%20пропозиції%20—%20загальний%20економічний%20закон,ринку%20існує%20прямо%20пропорційна%20залежність.> (дата звернення 06.05.2023)

40. Попит і пропозиція // вебсайт. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Попит\\_і\\_пропозиція](https://uk.wikipedia.org/wiki/Попит_і_пропозиція) (дата звернення 06.05.2023)

41. Закон попиту // вебсайт. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/54-z/1153-zakon-popitu.html>

42. Попит // вебсайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Попит> (дата звернення 06.05.2023)

43. Фактори, що впливають на попит // вебсайт. URL: <http://epi.cc.ua/faktori-scho-vplivayut-na-popit-mikroekonomika.html> (дата звернення 06.05.2023)

44. Теорія пропозиції // вебсайт. URL: [https://stud.com.ua/47104/politekonomiya/ekonomichna\\_teoriya\\_propozitsiyi](https://stud.com.ua/47104/politekonomiya/ekonomichna_teoriya_propozitsiyi) (дата звернення 06.05.2023)

45. Економічна теорія пропозиції // вебсайт. URL: [https://stud.com.ua/47104/politekonomiya/ekonomichna\\_teoriya\\_propozitsiyi](https://stud.com.ua/47104/politekonomiya/ekonomichna_teoriya_propozitsiyi) (дата звернення 06.05.2023)

46. Теорія пропозиції // вебсайт. URL: <https://ua.nesrakonk.ru/supply-sidetheory/> (дата звернення 06.05.2023)

47. Пройтися по ланцюгу. Що буде важливо при плануванні ланцюжка поставок в найближчому майбутньому // вебсайт. URL: <https://rau.ua/novyni/planuvanni-lantsyuzhka-postavok/> (дата звернення 10.05.2023)

48. Мир Нвадіке Що таке планування ланцюга постачання? Детальний посібник // вебсайт. URL: <https://businessyield.com/uk/business-planning/what-is-supply-chain/> (дата звернення 10.05.2023)

49. Сигида Л.О. Оцінювання ефективності ланцюгів поставок: методичний аспект // вебсайт. URL:

<https://www.researchgate.net/publication/320979878> Ocinuvanna efektivnosti lanc ugiv postavok metodichnij aspekt (дата звернення 10.05.2023)

50. SCOR модель // вебсайт. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/SCOR\\_модель](https://uk.wikipedia.org/wiki/SCOR_модель) (дата звернення 10.05.2023)

51. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>

52. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эфффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Економіка та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>

53. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>

54. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>

55. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>

56. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

57. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

58. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>



59. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

60. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

61. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

62. Лукаш, О., Дерев'янку, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>

63. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

64. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

65. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>

66. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

67. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

68. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

69. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

70. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

71. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

72. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>

73. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)

74. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

75. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China's and India's national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>

76. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4.

P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>

77. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

78. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. *Економіка розвитку систем*, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

79. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

80. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1(99)), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

81. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 1. P. 99-107. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

82. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 1. P. 5-16. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

83. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev`yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1-2(95-96)), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

84. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development\*. *Mechanism of*

an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

85. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

86. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. С. 82-90. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

87. Nesterenko, V. O., Dolhosheieva, O. I., Kirilieva, A. V., Voronenko, V. I., Hrytsenko, P. V. "Green" Vector of the Economic Development of the Country // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 79-87. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.07>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

88. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 25-32. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

89. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskiy P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

90. Sotnyk I. M., Nahorni M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

91. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

92. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

93. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>