

Отже, вплив воєнного стану та наслідки пандемії COVID-19 значно вдарили по бізнесу, але деякі компанії вже адаптувалися до нових умов і продовжують працювати. Проте, керівництву необхідно не лише вирішувати фінансові проблеми, але також звертати увагу на перетворення системи управління на підприємстві та створювати ефективний мотиваційний план. Оскільки в умовах кризи психологічний стан працівників є особливо вразливим, мотиваційні заходи мають спрямовуватися на зменшення негативних емоцій, стресу та тривожності, що впливають на працю людей і їхні робочі процеси.

Список використаних джерел:

1. Герасименко О.О., Потапенко А.В. Домінанти мотивації персоналу в контексті трансформацій ринку праці України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, 2023. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-46>
2. Козак К.Б., Корсікова Н.М., Петренко Ю.О. Управління мотивацією персоналу в умовах постпандемії та воєнного стану. *Food Industry Economics*, 2022. № 14. С. 26-34.
3. Колот А. М., Цимбалюк С. О. Мотиваційний менеджмент: підручник. Київ: КНЕУ, 2014. 446 с.
4. Федоришина, Л.М., Саєнко, Д.С. Особливості мотивації персоналу підприємства у воєнний період. In: The 11 th International scientific and practical conference «*Modern research in world science*». Lviv, Ukraine. 2023. С. 145-147.
5. Grynko T., Hviniashvili T. Innovative strategies of business entities staff management. Управління розвитком суб'єктів підприємництва в умовах викликів ХХІ століття: Колективна монографія: за заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Біла К.О., 2019. С. 174-203.

Канд. екон. наук Олійник Т. І., Маліновський С. Л.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Антикризове управління є важливою складовою загальної системи управління, спрямованою на вчасне виявлення передкризових ситуацій на підприємстві та впровадження заходів для запобігання фінансової кризи. Однією з ключових функцій антикризового управління є систематичний аналіз фінансового стану підприємства та прийняття попереджувальних заходів для уникнення загострення кризових ситуацій.

Антикризове управління розроблено як комплекс постійних та спеціальних методичних прийомів, його головна мета полягає в профілактиці, передбаченні та подоланні фінансових криз, а також у ліквідації їх наслідків, максимально використовуючи потенціал фінансової підсистеми підприємства.

Антикризове управління в сучасному підприємницькому середовищі стає не лише важливою, але й необхідною складовою системи управління. Це відкриває можливості для реалізації інноваційної моделі розвитку підприємства, що є ключем до забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності у динамічному економічному середовищі. Впровадження антикризового управління стає важливим кроком для підприємства, оскільки воно дозволяє не лише ефективно реагувати на кризові ситуації, але й передбачати їх та запобігати їхньому настанню. Такий підхід забезпечує підприємству можливість адаптуватися до змін у економічному оточенні та зберігати свою конкурентоспроможність навіть у непередбачуваних умовах [2-3].

Отже, антикризове управління можна розглядати як одну зі специфічних систем управління, яка зосереджена на фінансовій та господарській діяльності підприємства. Воно включає у себе управління фінансовою стійкістю та платоспроможністю, що є важливою складовою антикризового управління. Цей комплексний підхід дозволяє кожному підприємству ефективно реагувати на економічні труднощі та забезпечує його стабільність у довгостроковій перспективі.

На нашу думку, антикризове управління підприємством може бути більш ширше розкритим шляхом застосування системного підходу. Цей підхід дозволяє розглядати управлінський процес як взаємодіючу систему компонентів. У цьому контексті ефективність антикризового управління проявляється у здатності прогнозувати та адекватно реагувати на складні економічні явища. Це досягається завдяки гнучкому підходу до управління, де розподіл ресурсів відбувається відповідно до наявних потреб та потенційних можливостей.

Такий системний підхід дозволяє ефективно впроваджувати стратегічні заходи, спрямовані на підтримку стійкості та розвитку підприємства в умовах економічної нестабільності.

Антикризове управління вимагає від управлінського апарату не лише

реактивного реагування на кризові ситуації, але й активного планування та стратегічного управлінського рішення. Основним аспектом є підготовка до непередбачуваних економічних змін, що передбачає високий рівень аналітичних навичок та здатність адаптувати бізнес-стратегії підприємства відповідно до нових умов. Такий підхід дозволяє конкретному підприємству не лише вижити під час кризи, але й використати потенційні можливості, які вона може принести, для подальшого розвитку та зміцнення своєї позиції на конкурентному ринку.

Успішне антикризове управління підприємством вимагає більш глибокого підходу, ніж просте вирішення наявних поточних проблем. Воно передбачає системний аналіз усіх важливих аспектів діяльності підприємства, активне стратегічне планування та певну гнучкість у прийнятті ефективних управлінських рішень.

Система антикризового управління підприємством може бути визначена як комплекс принципів та методів, спрямованих на розробку та ефективне впровадження стратегічних рішень з метою досягнення основної мети та амбіцій підприємства. Це означає не лише вирішення нагальних проблем, а й створення умов для стійкого розвитку підприємства навіть у непередбачуваних умовах кризи [1].

Важливим аспектом системи антикризового управління є активізація управлінського процесу для досягнення визначених цілей в основній діяльності підприємства. Варто зазначити, що фінансова криза не завжди виникає з внутрішніх проблем підприємства; часто вона має зовнішній, макроекономічний характер, і система антикризового управління призначена для протидії таким зовнішнім викликам.

Однією з ключових задач цієї системи є постійний контроль за зовнішніми фінансовими показниками та факторами, які можуть призвести до виникнення кризи. Основна ідея полягає в терміновому реагуванні та запобіганні переростання фінансової кризи у внутрішню проблему для підприємства. Завдяки діючому системному аналізу та моніторингу зовнішнього фінансового середовища, управлінські заходи можуть допомогти уникнути прямого впливу негативних явищ на підприємство в цілому.

Отже, система антикризового управління повинна бути спрямована на розробку стратегій сприятливих для мінімізації негативних наслідків та забезпечення стійкості підприємства в умовах економічної нестабільності.

Список використаних джерел:

1. Олійник Т.І., Маліновський С.Л. Методичні аспекти формування антикризової програми в плануванні економічної діяльності суб'єктів підприємництва. *Ефективна економіка*. 2023. № 11. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2516/2552>
2. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Методологічні підходи до класифікації змін на підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2015. № 11 (454). С. 39-44.
3. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Економічна сутність та етапи управління змінами на підприємстві. *Управління розвитком підприємства в інтеграційних умовах: кол. монографія / за заг. ред. Т. В. Гринько. Дніпропетровськ: Біла К. О., 2014. С. 142-154.*

Канд. екон. наук Олійник Т. І., Новоточинів І. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ У ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Ефективне планування дозволяє підприємству прогнозувати та адаптуватися до змін в економічному середовищі, максимізувати використання ресурсів та досягати стратегічних цілей. Планування діяльності підприємства є ключовим етапом успішного управління будь-яким підприємством, і це особливо важливо для підприємств торгівлі, що залежить від багатьох змінних чинників на ринку, де ринкова конкуренція та швидкі зміни споживчих уподобань вимагають гнучкості та стратегічного підходу [4].

Щодо особливостей планування в сфері торгівлі слід відмітити те що, торгівля визначається своєю динамічністю та великою залежністю від змін на ринку, споживчих уподобань та конкуренції. У зв'язку з цим, планування в сфері торгівлі вимагає особливого підходу [2-3]. Попит та пропозиція можуть змінюватися швидко, тому стратегії повинні бути гнучкими та легко адаптивними до нових обставин. Планування у сфері торгівлі також пов'язане з ефективним управлінням запасами, оптимізацією логістичних процесів та розробкою привабливих пропозицій для споживачів.