



**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА
ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА**

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

**76-ї НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ ПРОФЕСОРІВ,
ВИКЛАДАЧІВ, НАУКОВИХ ПРАЦІВНИКІВ,
АСПІРАНТІВ ТА СТУДЕНТІВ УНІВЕРСИТЕТУ**

ТОМ 1

14 травня – 23 травня 2024 р.

Цей взаємозв'язок нематеріальних елементів із матеріальними об'єктами економічного потенціалу, що з логічної системи, є безпосереднім генератором прояви сили (або слабину) економічного потенціалу підприємства. На думку вчених, саме нематеріальна сфера економічного потенціалу визначає ту частину ресурсного потенціалу, яка має бути залучена до виробничого процесу, характеру комбінації окремих видів ресурсів та їх збалансованості, а також рівня ефективності використання всього потенціалу.

Грамотна та логічна аргументація структурних елементів економічного потенціалу має найважливіше значення для розробки методики оцінки та цілеспрямованого управління потенціалом підприємства. Від того, яким чином будуть сформовані дані елементи в залежності від різних комбінацій, і залежатиме стан економічного потенціалу підприємства, його динаміка та ефективність використання.

Література

1. *Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 22–25*
2. *Касьянова Н.В., Солоха Д.В, Морєва В.В., Беякова О.В., Балакай О.Б. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп.: підручник. К. : «Центр учбової літератури». 2013. 248 с.*
3. *Ланін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : дис. д ра екон. наук: 08.07.01. Суми, 2006. 432 с.*
4. *Повстяний Г.В. Дослідження структури та класифікація видів потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9910> (дата звернення: 19.04.2024).*

УДК 330.161:338.24.01

*Н.М. Жовнір, к.е.н., доцент
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

Основний принцип економічної теорії полягає в тому, що людина робить вибір, виходячи з можливого оптимального результату. Це означає, що під час вибору товарів або послуг людина здійснює такий вибір неупереджено, купуючи тільки краще з того, що може собі дозволити. Будь-якому вчинку людини звичайно передують сприйняття, осмислення, розуміння ситуації й себе в ній. На економічні рішення як окремої людини, так й інституцій впливають соціальні, когнітивні та емоційні фактори, до яких, перш за все, відносяться: особисті оцінки, середовище прийняття рішень,

інформаційні обмеження, негативні наслідки тощо. До додаткових факторів – системні фактори, взаємозалежність рішень, психологічні фактори тощо.

Підстави вивчення економічної поведінки були закладені економістом О. Монгерштейном і математиком Дж. фон Нейманом у книзі «Теорія ігор й економічної поведінки». Автори розглядають рішення, яке приймає людина, як раціональне, послідовне, головна мета якого – вигода, а основний принцип діяльності – її максимізація, тобто вибір робиться в ситуації імовірності результату, коли потрібно не просто порівняти альтернативи, а визначити числове значення кожного варіанта. В основі більшості сучасних досліджень, пов'язаних із психологічними факторами впливу на прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності лежить евристика, яка вивчає специфіку творчої діяльності людини в процесі пошуку нестандартного рішення завдання.

Більшість дослідників вважають, що важливо враховувати цей фактор, адже людина – не ідеальна істота, вона схильна помилятися та діяти під впливом власних емоцій та відчуттів. Проте розкриття нових подробиць щодо причин та впливу поведінки суб'єктів на прийняття рішень дає змогу сподіватися й на розроблення методики, а не лише теоретичних тверджень, яка б допомогла підприємцям удосконалювати уміння раціонального рішення бізнес-завдань [1]. На процес прийняття економічного рішення суб'єктом підприємництва впливає:

- ступінь ризику – розуміється, що завжди існує імовірність прийняття неправильного рішення, яке може несприятливо впливати на організацію. Ризик – фактор, який менеджери враховують свідомо, або підсвідомо, при прийнятті рішення, оскільки він пов'язаний із зростанням відповідальності.

- час, який відводиться менеджерів для прийняття рішення. На практиці більшість керівників не мають можливості проаналізувати усі можливі альтернативи, відчуваючи дефіцит часу;

- ступінь підтримки менеджера колективом – цей фактор враховує те, що нових менеджерів сприймають не відразу. Якщо порозуміння і підтримки інших менеджерів і підлеглих не вистачає, то проблему слід усувати за рахунок своїх особистих рис, які повинні сприяти виконанню прийнятих рішень;

- особисті якості менеджера – один з найбільш важливих факторів. Незалежно від того, як менеджери приймають рішення і відповідають за них, вони повинні мати здібності до того, щоб приймати вірні рішення;

- політика організації – у даному випадку враховується суб'єктивний фактор при прийнятті рішення. Статус, влада, престиж, легкість виконання – усе це може вплинути на прийняття того, чи іншого рішення [2].

Прийняття рішення може супроводжуватися помилками керівника, що підсилює напруженість у його «полі ризику». Ці помилки можуть бути і суб'єктивними, і об'єктивними, тобто мимовільними і змушеними.

Багато що залежить і від того, хто і як психологічно схильний приймати ці рішення. За цим критерієм можна виділити п'ять психологічних типів:

– розумовий тип. Переважають деталізація рішення, їхнє узгодження, пророблення всіх етапів і вибір варіанта на основі глибокої інтелектуальної розробки;

– прагматичний тип. Переважають вольові рішення на основі здорового глузду й інтуїції; відбувається швидко і точно «влучення в ціль» завдяки відкиданню деталей;

– комплексивний тип. Переважає «коливальний настрій» у прийнятті рішення, що можуть і затягуватися, і прийматися, і скасовується в залежності від переживання власних проблем;

– посередницький тип. Переважають «м'які» рішення, що приймають думки працівників, у яких враховуються ті наслідки, що можуть позитивно або негативно відбитися на їхніх інтересах;

– евристичний тип. Переважають управлінські рішення, що можуть бути згенеровані по-новому; сильна віра в нову ідею ускладнює прогноз в оцінці їхніх наслідків.

Література:

1. Крикіна К.А. Вплив психологічних факторів на прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/24_2018_ukr/34.pdf

2. Менеджмент: теоретичні основи і практикум: уавчальний посібник для студентів вищих закладів освіти / О. Гірняк, П. Лазановський. К. : Магнолія плюс; Львів: Новий Світ-2000, 2003. 334 с.

УДК 334.716:658.821

*С.Ю. Кулакова, к.е.н., доцент,
О.М. Житник, магістрантка
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕС СТРУКТУР

У сучасних умовах рушійною силою економіки, котра здатна забезпечити загальне соціально-економічне піднесення України, являється конкуренція. Вона змушує товаровиробників та інших учасників ринку покращувати стратегії власної господарської діяльності з метою здобуття конкурентних переваг. Конкурентоспроможність у свою чергу виступає узагальнюючим індикатором успіху суб'єкта господарювання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.