

monograph. Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2022. pp. 33–36. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-223-4-5>

3. Chepurenko A. (2017), Entrepreneurial Activity in Post-Socialist Countries: Methodology and Research Limitations. *Foresight and STI Governance*, vol. 11, no 3, P. 11–24.

4. Garcia F., Jin B., Salomon R. (2013), Does inward foreign direct investment improve the innovative performance of local firms? *Research Policy*. Vol. 42. P. 231–244.

5. OECD (2018), Defining innovation. URL : <https://www.oecd.org/site/innovationstrategy/defininginnovation.htm>

Борісов А.О.

*здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет*

Андрейченко А.В.

*д.е.н. зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеського національного економічного університету,
м. Одеса*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ КОМПАНІЇ З КРИЗИСУ ЧЕРЕЗ РОЗРИШЕННЯ СФЕРИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Будь-які дії, що відбуваються всередині країни або безпосередньо стосуються держави, несуть за собою макро-наслідки, однією з таких є війна, яка торкнулася України. В Україні з кінця лютого місяця почалися скорочуватися темпи зростання ВВП, тому лише за другий квартал 2022 року Україна втратила 37,2% ВВП у порівнянні з минулим роком [1]. Це торкнулося абсолютно всіх ніш і вплинуло на макрофактори, такі як інфляція, безробіття і брак продовольства в усьому світі.

Щоб нейтралізувати частину проблем на мікрорівні економіці, а саме в одній ніші, компанії почали об'єднуватися і допомагати один одному спільно і ділити прибуток і ринок відповідно, це стало новою епохою в лихоліття, яке об'єднало людей, прикладами таких бізнесів стали: ріелторські послуги, будівельні та івент-послуги.

Щоб компанія ТОВ «Пуратос Україна», в якій я проходжу практику, вийти з кризового стану, їй необхідно перестати думати шаблонно і знаходити нові ринки в абсолютно новому напрямку, хоча вони це вже роблять, але можуть на цьому ще заробити. Пуратос займається виробництвом та реалізацією напівфабрикатів для випікання хлібобулочних та кондитерських виробів, а також продає бельгійський шоколад власного виробництва. Першим із цього це маркетинговий аналіз та дослідження ринку. Компанія щоквартально або раз на півріччя влаштовує семінари для співробітників відділу продажів, що показати якась динаміка ринку в країні, а також бере приклади своїх колег з різних, благо у компанії більше 100 філій у всьому світі, і зможе показувати певні приклади з різних країн і демонструвати своїм клієнтам рішення щодо виробництва продуктів. Новим способом заробітку для компанії Пуратос буде продаж досліджень ринку та проведення семінарів для людей з однієї ніші. Замінити компанію Пуратос у тих напрямках, які вони демонструють дуже важко, єдиним моментом буде цінова пропозиція, однак створити частину подібних товарів дуже важко чи практично неможливо, тому що на частину продукції існують патенти, але основні товари, які використовують уже не 1 рік на ринку, є затребуваними на ньому можна замінити і за них завжди ведеться запекла боротьба між відділами продажів різних компаній. Наша команда зможе показати нові рішення та можливості цих продуктів для створення нового за допомогою цих товарів, тому за конкуренцію після семінарів ми не переживаємо.

Другим пунктом виходу компанії з кризи є створення триангулярних відносин або тристоронніх відносин. Крім знаходження заводів чи фабрик з виробництва хлібобулочних чи кондитерських виробів, необхідно шукати місця продажу кінцевого споживача. Зараз покажу шлях підприємства Пуратос у триангулярних відносинах: знаходимо точки з об'ємним продажем хлібобулочних або кондитерських відносин або компаній, які збираються заходити на ринок з об'ємним продажем, але без рішення в цій галузі. Наша компанія пропонує такі рішення і показує, що співпрацювати вони будуть через такий завод, який зможе виробляти продукцію для нового клієнта за допомогою наших продуктів. Чим більше ми заведемо нових точок по всій Україні для наших партнерів (заводів або фабрик), тим більшим плюсом виявиться наша компанія і наші клієнти, таким чином обсяги та кошти, що виділяються на маркетинг, щоб продемонструвати, відпрацювати та відстежити результати консолідації, а так само постійна підтримка на кожному етапі виробництва та валідації на клієнтах повністю і ціле лежить на нас. Ось так працює триангулярні стосунки.

Сьогодні активно використовують такий вид відносин АЗС, вони активно співпрацюють з низкою компаній для виробництва свіжих продуктів для своїх клієнтів, популярністю користуються хот-доги на заправках або шаурма, або бургери. Так само сервіси швидкого харчування, які збирають в одну страву кілька різних продуктів різних виробників, наприклад McDonalds або KFC, які закупають булочки окремо, м'ясні продукти окремо та інше, і тільки потім при змішуванні та додаванні свого обслуговування отримують чудовий результат та постійний потік покупців. любителів їхніх страв у всьому світі.

Таким чином, виходом із ситуації, що склалася в країні, і вихід на колишні рівні заробітку за допомогою розширення сфер діяльності є на мій погляд лише дві, які знайдуть продовження та розвиток не тільки в сьогодні, а й у майбутньому, оскільки це зможе стати абсолютно новою. можливістю для Пуратос, при цьому своєю відкритістю отримати ще більше клієнтів, оскільки клієнт не завжди вибирає тільки цінову пропозицію, а й якість, послуги та постійне спілкування з постачальником та відкриття нових проектів разом з ним.

Список використаних джерел

1. ВВП України упав во II кв.-2022 к II кв.-2021 на 37,2% – Госстат. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://interfax.com.ua/news/economic/857443.html>

Бухаріна Л. М.

д.е.н., професор,

професор кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики,

Запорізький національний університет

Бірюков Т. Р.

аспірант,

асистент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики,

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя

ПРАВОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ВІДХОДІВ

Категорія «відходи» може розглядатися на підставі різних підходів – з огляду на їх екологічні й економічні ознаки та правові засади здійснення операцій з ними. Одноставність щодо визначення терміну «відходи», може бути досягнута шляхом дослідження усіх притаманних йому особливостей та їх суперечностей [1].

Проблемної актуальності сьогодні набуває питання визначення єдиного підходу до трактування терміну «відходи» для національних нормативно-правових актів, що регулюють