



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ  
УКРАЇНИ

ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ  
АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ДМИТРА  
МОТОРНОГО

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА  
БІЗНЕСУ



КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА,  
ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**ПРАГМАТИЗМ У ПІДГОТОВЦІ**

**МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ:**

**МАТЕРІАЛИ ІІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*15 червня 2020 р., ТДАТУ*



*м. Мелітополь*

**УДК 378.124**

**ББК 60.655**

**Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців: матеріали II науково-практичної конференції, м. Мелітополь, 15 червня 2020 р. Мелітополь: Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, 2020. 176 с.**

У матеріалах конференції висвітлено позиції студентів, магістрів, викладачів та стейкхолдерів щодо теоретичних, методичних та практичних аспектів підготовки майбутніх підприємців, сформовані за підсумками проходження практичної підготовки – навчальних, виробничих, закордонних практик, а також навчання за дуальною системою, які суттєво покращують якість освіти майбутніх фахівців.

**Відповідальний за випуск: к.е.н., доцент Педченко Г.П.**

© Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, 2020

© Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, 2020

## ЗМІСТ

Андрєєва Л.О., Андрєєв Є.А.

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО  
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ** 6

Андрєєва Л.О., Пославська М.М.

**КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ  
ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ** 10

Андріяшин В. С., Лисак О.І.

**ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ  
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ** 15

Андріяшин В., Педченко Г.П.

**АНАЛІЗ СТАНУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА РЕЗЕРВИ  
ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ** 17

Бекєтова Г.О., Тебенко В.М.

**КРАЦІ ІДЕЇ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ** 23

Бромирський Б.О., Грицаєнко М.І.

**МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В  
СИСТЕМІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ** 28

Булаєва В., Лисак О.І.

**ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН МАЛОГО  
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ** 33

Булаєва В., Педченко Г.П.,

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ** 36

Бурган І.К., Грицаєнко Г.І.

**МІСЦЕ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В  
ЕКОНОМІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ** 41

Водяницька Я., Лисак О.І.

**ДРОПШИПІНГ ЯК СХЕМА РОБОТИ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ** 47

Воробйова А., Андрєєва Л. О.

**КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ  
ПІДПРИЄМСТВА** 52

Грабовська Я.О., Педченко Г.П.

**МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА, ТЕНДЕНЦІЇ,  
ПЕРСПЕКТИВИ** 55

Грабовська Я, Тебенко В. М., Зеваченкова О.Е.	
<b>РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ</b>	60
Дидичкін В.О., Грицаєнко Г.І.	
<b>АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ВИЗНАЧЕННІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	65
Дубініна В. О., Андрєєва Л.О.	
<b>АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	71
Зіняк О.Р., Завадських Г.М., Зеваченкова О.Е.	
<b>МІСЦЕ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	74
Златьєв А.С.,Грицаєнко М.І.	
<b>ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ</b>	80
Іванова О. Г., Андрєєва Л. О.	
<b>ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МАТРИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ</b>	86
Карюк А.М.,Грицаєнко М.І.	
<b>ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ У ВИЗНАЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	88
Карюк А., Терещенко М.А.	
<b>ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	93
Крамчанін А., Тебенко В. М.	
<b>ІНВЕСТИЦІЙНЕ СУПРОВОДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ</b>	97
Лисак Г.Є., Лисак О.І.	
<b>ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	102
Лисак Г., Терещенко М.А.	
<b>СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</b>	108
Марцун В., Завадських Г.М.	
<b>ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ</b>	112

Недорезков А.І., Грицаєнко Г.І.	
<b>ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ</b>	118
Недорезков А.І., Педченко Г.П.	
<b>СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА РИНКУ ПЛОДІВ УКРАЇНИ</b>	123
Панченко П., Тебенко В.М.	
<b>СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ</b>	129
Панченко П., Терещенко М.А.	
<b>АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	133
Педченко Г.П.	
<b>ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ ІНТЕРАКТИВНОГО НАВЧАННЯ МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ</b>	138
Педченко Г.П., Недорезков А.І.	
<b>ПРИБУТКОВІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ</b>	144
Чалов С., Грицаєнко М.І.	
<b>ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СТВОРЕННІ ВЛАСНОЇ СПРАВИ</b>	149
Шолох Н.О., Лисак О.І.	
<b>ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВИХ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	154
Шуляренко Л.П., Завадських Г.М.	
<b>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА</b>	160
Шуляренко Л.П., Лисак О.І.	
<b>БІЗНЕС В СЕЛІ АБО НА ЧОМУ МОЖНА ЗАРОБИТИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ</b>	166
Болтянський О.Б., Болтянська Л.О., Мараховський М.	
<b>МАКРОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	171

## ***ДРОПШИПІНГ ЯК СХЕМА РОБОТИ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ***

Водяницька Я., студент

Лисак О.І., к.е.н., доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет  
ім. Дмитра Моторного*

**Постановка проблеми.** Під поняттям Дропшипінг криється пряма доставка товарів. Це модель ведення бізнесу, при якій у посередників на складі товару немає. Він купує його у постачальника вже по факту наявності замовлення. Є ще одна схема роботи, згідно з якою власник бізнесу передає отримане замовлення оптовикам, а далі відправляє його сам, нараховуючи при цьому комісійну винагороду посередникам. Особливо популярний дропшипінг на Заході, але й у ряді інших країн користується попитом і має широкі перспективи для подальшого розвитку.

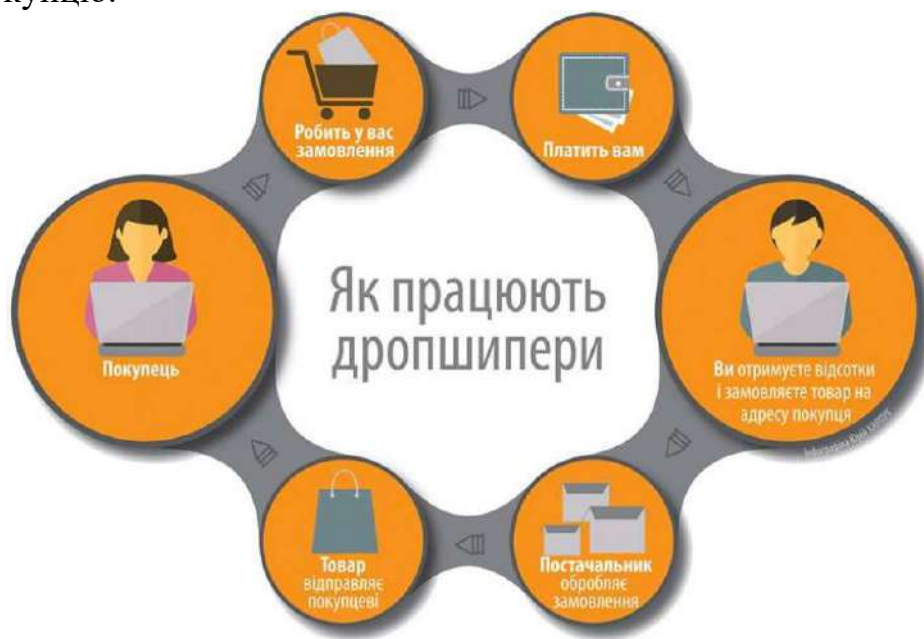
При такому методі роботи можна легко відкрити власний Інтернет-магазин, не будучи конкретним виробником товару, який там продається. Крім того, для такого методу можна навіть не мати продукту для продажу в наявності. Відповідальність за доставку при дропшипінгу лежить на виробникові, а власник бізнесу є посередником між виробником і покупцем. За допомогою такого методу продажів можна звільнити дорогий час, передоручивши логістичні та інші питання іншим людям. Підприємець в організації посередництва зазвичай зосереджується на маркетингу та розкручуванні себе, як бізнесмена. А також починає активніше працювати над збільшенням каналу продажів.

**Основні матеріали дослідження.** Класична торгівля товаром передбачає, що власник інтернет-магазину замовляє у фірми-виробника або у крупного постачальника певний товар, який в подальшому зберігає на своїх складах, до моменту його замовлення покупцем. Тобто власник магазину витрачає власні кошти на придбання такого товару та ризикує ними, у випадку якщо він не буде користуватися популярністю. У випадку роботи по системі дропшипінгу, не варто вкладати власні гроші.

Можна відкрити бізнес, не будучи виробником цього конкретного продукту і навіть не маючи такої продукції в наявності. При цьому у моделі дропшипінгу за доставку відповідає сам виробник, ви ж, по суті, посередник між ним і покупцем. Таким чином, дропшипінг звільняє підприємця від необхідності вирішення ряду питань, таких як інвентаризація, логістика тощо, дозволяючи зосередитися на маркетингу, розкрутці сайту та в цілому активно працювати над збільшенням продажів.

Як почати?

1. Знайдіть постачальників, які працюють за схемою дропшипінг на вигідних умовах. Від цього буде залежати Ваш прибуток.
2. Оберіть товари, які будете продавати.
3. Замовте розробку інтернет-магазину, або розробіть його самі.
4. Залучайте покупців за допомогою реклами (без неї ніяк, тому що існує велика кількість конкурентів).
5. Передайте замовлення постачальнику і він відправить товар покупцю.



#### Переваги дропшипінгу .

- Простий старт.
- Відсутність значної частини витрат, яку зазвичай несе виробник або постачальник, щодо складування товару, зберігання товару, обліку, утримання персоналу.
- Логістика. У Вас немає жодної необхідності робити безліч операційних бізнес процесів по організації доставки (питання упакування товарів, відправки замовлень).
- Відсутність залишків товарів.
- Гнучкість і незалежність. Ви можете укласти договори про співпрацю з будь-якою кількістю постачальників. Це дає вам не тільки гнучкість у плані асортименту, а й можливість не бути залежним тільки від одного з них;

#### Недоліки дропшипінгу

- Висока конкурентність, через що потрібно уважно аналізувати ринок.
- Багато роботи по наповненню і розвитку сайту.
- Якість товару. Часто вигляд товару на картинці постачальника не відповідає реальному. Ви не можете знати справжній рівень якості того, що ви продаєте, не перевіряючи її самостійно.

- Важко сформувати унікальну торгову пропозицію.
- Репутаційні ризики. Не всі постачальники ставляться до своїх зобов'язань сумлінно.

Схематично організація дропшипінгу виглядає наступним чином (рис.1):

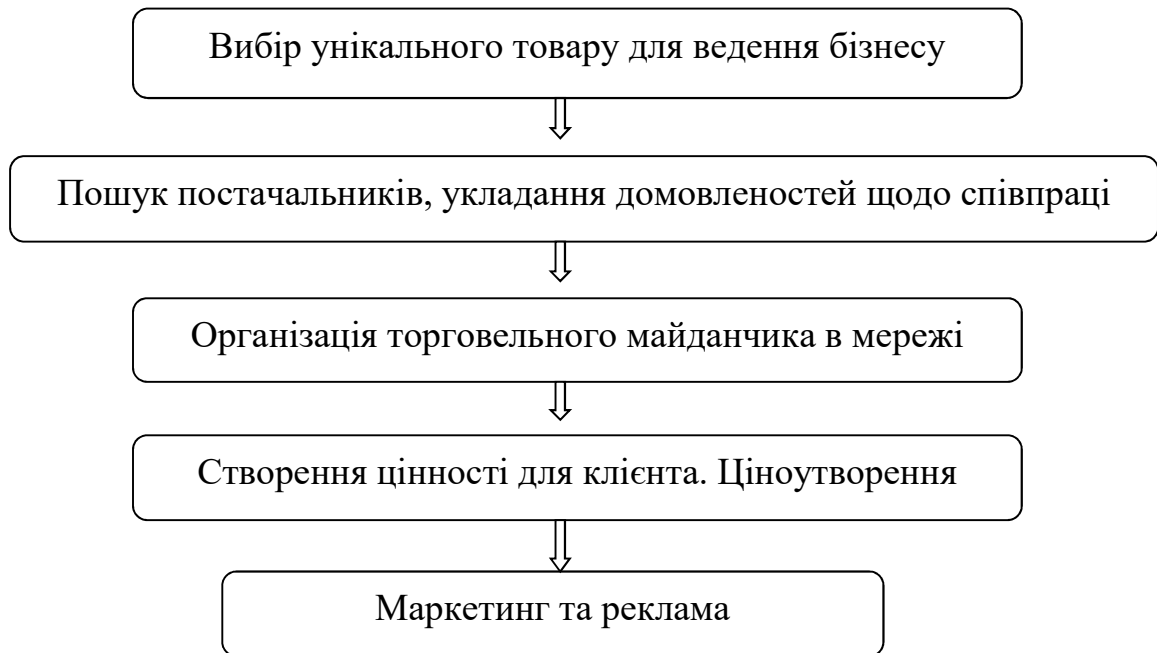


Рис. 1 Схема організації торгівлі за системою дропшипінгу.

#### Дропшипінг на одно сторінковому сайті

Створити сайт, заточений під продаж одного товару, для роботи за системою дропшипінгу можна швидко і легко, буквально за декілька годин. Детальний опис товару та його вигод, красномовні відгуки – ось і усе, що вам потрібно. У відвідувача односторінкового сайту є тільки два варіанти дій – купити товар або закрити сторінку.

Головні його недоліки наступні:

- Низький рівень довіри у покупців (не порівняти із повноцінним інтернет-магазином).
- Складнощі з SEO-просуванням у пошукових системах.
- Відсутність варіантів довгострокової взаємодії з покупцем. На односторінкові сайти клієнти переважно вже не повертаються.

#### Дропшипінг у соціальних мережах

Створення групи або пабліку у соц.мережах передбачає таку ж схему продажів, як і у випадку з сайтами, лише з тією різницею, що замовлення надходять не до кошика на сайті, а у приватні повідомлення. При цьому, створення групи не тягне за собою жодних грошових витрат, що і є, насправді, суттєвою перевагою даного методу.

Але й мінуси у такої торгівлі суттєві:

- Незручність прийому оплати.
- Низький поріг входу формує стрімко зростаючу конкуренцію.



- Ваш бізнес і ваша аудиторія повністю залежать від соцмережі. Якщо заблокували ваш паблік (або саму соцмережу), ви втрачаєте усіх своїх клієнтів.
- Відсутність якісних можливостей для аналізу поведінки користувачів.

#### Повноцінний інтернет-магазин

Для тих, хто зацікавлений у стабільному розвитку бізнесу і зростанні продажів, насправді, залишається тільки один варіант – повноцінний інтернет-магазин з каталогом товарів. Створення такого ресурсу – завдання, що вимагає часу, сил і фінансових витрат, але за умови серйозного підходу ви переконаєтесь, що ця альтернатива окупає себе, створюючи численні переваги для торгівлі за системою дропшипінгу.

Кому це підходить?

Навряд чи можна рекомендувати цю модель підприємцям, у яких великі амбіції. Без контролю над поставками товарів і обробкою замовлень вам не вдасться створити інтернет-магазин, здатний на рівних конкурувати з лідерами ринку. А ось для невеликих сайтів це досить хороше рішення, здатне допомогти вам у створенні джерела нехай і не значного, але постійного прибутку.

Ставайте на місце клієнта.

Після того, як ви знайдете товар та постачальника, здійсніть тестове замовлення, а потім чекайте, поки отримаєте товар, роздумуйте, як клієнт. Це допоможе вам вирішити більшість проблем ще до початку реальних продаж та при можливості покращити певні моменти, якщо це буде потрібно.

Ставтесь до дропшипінгу серйозно.

Нехай не вводить в оману те, що не існує великих початкових витрат, пов'язаних з покупкою та управлінням товаром. У будь-якому випадку Ви витрачаєте багато часу на пошук “правильних” товарів та постачальників. Також витрачаєте час та кошти на створення веб-сайту, тому ставтесь до цього, як до інвестицій, і попередньо проведіть ретельне дослідження ринку.

**Висновки.** Більшість після ознайомлення з базовим матеріалом про даний метод, напевно зробили для себе ряд певних висновків. Якщо врахувати перераховані застереження, то за допомогою даного методу можна легко організувати своє підприємство і почати заробляти цілком пристойні гроші без досвіду.

Але дана модель не підійде для бізнесменів, у яких амбіцій більше. Проблема буде полягати в масштабуванні, яке, як говорилося вище, в моделі дропшипінгу організувати вкрай важко.

Створити інтернет-магазин, не контролюючи такі деталі, як поставка товару та інші моменти, неможливо. Тому у людей повинен бути високий рівень самоорганізації та вміння налагоджувати контакт між потрібними структурами. Якщо у людини є постійний сайт, то дропшипінг допоможе монетизувати його, додавши до джерела доходу невеликий, але постійний приплив.

Деякі власники вже інтернет-магазинів, що вже працюють, також цікавляться подібним методом. Деякі новачки обурюються через високу конкуренцію серед них. А тут ще й досвідчені підприємці тіснять собою незайняті ніші. Але причини такого інтересу є і досить істотні. По-перше, дропшипінг дозволить підприємцям промацати нову нішу товарів, якщо вони бажають змінити або розширити асортимент. У таких випадках модель по системі дропшипінг дійсно економить час і фінанси на вирішення рутинних питань. А підприємець отримує всю необхідну інформацію по новому асортименту і ніші.

Як можна переконалися, система дропшипінг – найбільш оптимальний варіант роботи для новачків, охочих зайнятися власним бізнесом, особливо, якщо заздалегідь прорахувати обумовлені в матеріалі підводні камені. При грамотному підході можна домогтися високих результатів в короткі терміни.

### *Список літератури.*

1. Андреева Л.О., Лисак О.І. Перспективи розвитку молодіжного підприємництва в Запорізькому регіоні / О.І. Лисак, Л.О. Андреева // Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (12-13 лютого 2020 р.): у 2 ч. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.2. с. 279-282.

2. Болтянська Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Андреева, О.І. Лисак, Л.О. Болтянська // ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.

3. Дропшипінг – що це таке? [Електронний ресурс] Доступно з: <http://shtefan.com.ua/dropshipping-shho-ce-take/>

4. Дропшипінг - як заробляти вдома на продажі одягу? [Електронний ресурс] Доступно з: <http://www.volynpost.com/news/130321-dropshyping-iak-zarobliaty-vdoma-na-prodazhi-odiagu>

5. Інтернет-магазин по ситемі дропшипінг: плюси та мінуси. [Електронний ресурс] Доступно з: <https://webmaestro.com.ua/ua/blog/dropshipping/>

6. Лисак О.І. Підприємництво як життєва перспектива сучасної молоді / О.І. Лисак // Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування: тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції (13-14 червня 2019 р.) / відп. ред. Л. В. Синяєва. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2019. – С. 16-19.

7. Лисак О.І. Проблеми трудової міграції молоді в контексті розвитку підприємництва в Україні. / О.І. Лисак // Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції: матеріали міжнародного науково-практичного форуму (21-22 червня 2019р.) Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного; за загальною редакцією д.т.н. професора Надикто В.Т. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В. 2019. – Частина 2. – С. 205-208.