



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА
НАУКИ УКРАЇНИ

ТАВРИЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ
АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ДМИТРА
МОТОРНОГО

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ
ТА БІЗНЕСУ



КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА,
ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**ПРАГМАТИЗМ У ПІДГОТОВЦІ
МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ:
МАТЕРІАЛИ ІІІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

20 травня 2021 р., ТДАТУ



м. Мелітополь

УДК 378.124

ББК 60.655

Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців: матеріали III науково-практичної конференції. - Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, Мелітополь. – 2021. – 155 с.

У матеріалах конференції висвітлено позиції студентів, магістрів, викладачів та стейкхолдерів щодо теоретичних, методичних та практичних аспектів підготовки підприємців, які суттєво покращують якість освіти майбутніх фахівців, а також актуальні проблеми підприємництва в Україні.

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

© Кафедра підприємництва,
торгівлі та біржової
діяльності, 2021

© Таврійський державний
агротехнологічний
університет імені Дмитра
Моторного, 2021

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ТРАНСФОРМАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ | |
| Педченко Г.П., Педченко Е.П. | 6 |
| ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ВІДТВОРЕННЯ ЗЕРНОЗБИРАЛЬНОЇ ТЕХНІКИ | |
| Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. | 12 |
| ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА РИЗИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА | |
| Зеваченкова О.Е., Драгнев О.О. | 19 |
| ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ | |
| Намлієва Н.В. | 24 |
| ОЦІНКА РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ | |
| Андреев Є.А., Андреева Л.О. | 27 |
| ОЦІНКА РІВНЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ | |
| Мараховський М.А., Хаїров Ш.Р., Болтянська Л.О. | 31 |
| АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УКРАЇНІ | |
| Мальчев Б.Р., Педченко Г.П. | 38 |
| ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ | |
| Завадських Г.М. | 43 |
| ОРГАНІЗАЦІЙНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОЇ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА | |
| Андреева Л.О., Краснов Д.О. | 48 |
| МІЖНАРОДНИЙ ІМПОРТ ТА ЕКСПОРТ | |
| Гриняк Д., Болтянська Л.О. | 53 |

ОЦІНКА РІВНЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Мараховський М.А.

приватний підприємець

Хаїров Ш.Р., Болтянська Л.О., к.е.н., доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного*

Збутова діяльність належить до основних напрямів діяльності підприємства, яка позначаються на формуванні ефективної господарської діяльності. Основними елементами збуту вважаються системи, форми та шляхи збуту. Сполучення цих складових частин у різних ринкових ситуаціях дають можливість товаровиробнику ефективно реалізувати відповідні цілі збуту. Самі ж елементи збуту, сполучення котрих обирають, формуючи відповідний метод збуту, являють собою структуру розподілу основних функцій збуту: планування (розробку перспективних та оперативних планів продажу; аналіз і оцінку кон'юнктури ринку; формування асортиментного плану виробництва за замовленнями покупців; вибір каналів розподілу та товароруху; планування рекламних кампаній і розробку заходів зі стимулювання збуту.

Необхідно сформувати оптимальну систему управління збутовою діяльністю. Цілісність системи доцільно розбити на підсистеми управління збутовою діяльністю:

- управління інноваціями - оновлення асортименту товарів відповідно до вимог зовнішнього ринку, визначення рівня інноваційної складової продукції, перегляд інноваційної політики;

- управління якістю та конкурентоспроможністю продукції - підтримка необхідного рівня якості продукції підприємства, систематичне проведення контролю якості продукції, стандартизація та сертифікація продукції відповідно діючих міжнародних норм;

- управління та оптимізація асортименту - аналіз життєвого циклу та прибутковості груп товарів, аналіз стану зовнішнього ринку, слабих і сильних сторін конкурентів;

- управління торговою маркою - підвищення обізнаності торгового знаку, підвищення іміджу підприємства на зовнішньому ринку, брендінг, створення логотипу, рекламного слогану.

Реалізація функцій управління збутовою діяльністю веде до виникнення комерційних потоків розподілу між учасниками процесу обміну (рис. 1).

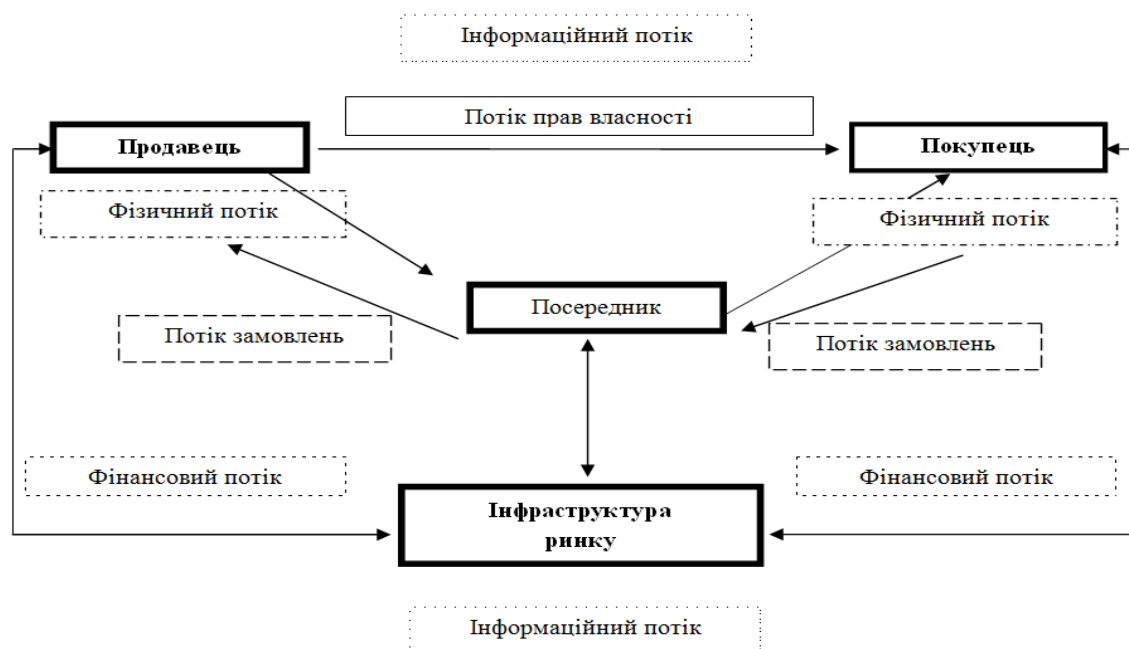


Рис. 1. Комерційні потоки, що формуються при здійсненні збутової діяльності

Політика збутової діяльності базується на точності прогнозування продажів нового товару, посилюється при поєднанні декількох аналітичних та математичних методів. Також потрібно враховувати співвідношення фінансових і тимчасових витрат на отримання більш достовірних прогнозів і проблем, які виникають у разі не зовсім точних прогнозів продажів нового товару.

Розробка цінової політики є елементом комплексу маркетинг-мікс по новому продукту. Вона передбачає створення цінової стратегій, методів встановлення вихідних цін і визначення рівня цін.

Науковий підхід до вирішення проблем, що існують в управлінні збутовою діяльністю підприємств дає змогу ґрунтовно описати взаємозв'язки та закономірності процесу просування товару на ринок в умовах постійних змін зовнішнього середовища, а саме: зміни потреб споживачів, ринкового середовища, засобів та інструментів, за допомогою яких можна впливати на інтенсивність збутової діяльності підприємств різної форми власності

Понад 93 % обсягів реалізації продукції та послуг в регіоні формують три сектори економіки – промисловість, торгівля та

сільське господарство. Запорізька область входить в п'ятірку областей України, економіка яких має найвищий рівень індустріалізації (більше 60 %). Основна частина продовольчих ресурсів та майже три чверті роздрібного товарообігу формується господарствами агропромислового комплексу Запорізької області. Це має визначальний вплив на забезпечення продовольчої безпеки як регіону, так і держави в цілому.

Історично склалось, що в структурі продукції сільського господарства за категоріями виробників найбільшу частку займає продукція рослинництва, її частка коливається за роками в межах 85-92%. Слід зазначити, що за останні роки намітилась негативна тенденція щодо планомірного скорочення тваринницької галузі на підприємствах регіону. В 2019 році частка продукції, що вироблялась в даній галузі скоротилась в структурі виробництва до 7,5% проти 16,2% в 2015 році та 19,7% в 2010 році.

Проведені дослідження надають змогу стверджувати, що не вважаючи на темпи зростання валового виробництва продукції галузей рослинництва та тваринництва, рівень рентабельності виробництва має тенденцію до зменшення порівняно з попередніми періодами. Товаровиробники стверджують, що основними чинниками, такого становища є високі ціни на матеріальні ресурси, оновлення матеріально-технічної бази, що відповідно відображається на зростанні виробничих витрат. При цьому, ринкові ціни іноді покривають витрачені ресурси на виробництво. Динаміка середніх цін на продукцію сільського господарства, яка реалізована підприємствами регіону наведена в табл. 1.

Протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція зростання цін порівняно до попереднього року. Слід зауважити, що це спостерігається за всіма видами продукції без винятку. Проте, навіть така тенденція не впливає на покращення результатів діяльності підприємств, оскільки темпи зростання витрат перевищують темпи зростання цін реалізація продукції. Одним з шляхів виходу з даної ситуації може стати покращення процесу управління збутової діяльності на підприємствах.

Предметом діяльності ТОВ «СПП ЛАНА» є діяльність пов'язана з виробництвом продукції рослинництва, садівництва, рибальства, крім того на підприємстві здійснюють послуги міжнародного автоперевезення та товарного виробництва.

Аналіз результатів досліджень показників розміру підприємства свідчить, що вартість валової продукції в постійних

цінах 2010 р. порівняно з 2015 роком скоротилась на 0,8%, що складає 100,32 тис. грн., при цьому вартість товарної продукції на підприємстві зросла на 31%.

Таблиця 1.

Індекси середніх цін реалізації основних видів сільськогосподарської продукції

(відсотків до попереднього року)

| Роки | Зернові та зернобобові | Олійні культури | Овочеві культури | Плодові та ягідні культури | Сільськогосподарські живі тварини | Молоко | Яйця |
|--------------|------------------------|-----------------|------------------|----------------------------|-----------------------------------|--------|-------|
| 2016 | 126,0 | 118,9 | 59,7 | 97,4 | 97,6 | 120,7 | 94,5 |
| 2017 | 115,8 | 103,1 | 135,8 | 131,6 | 127,7 | 140,5 | 101,8 |
| 2018 | 120,1 | 103,7 | 133,2 | 79,0 | 111,7 | 103,9 | 130,1 |
| 2019 | 88,3 | 89,4 | 93,0 | 110,5 | 99,9 | 106,7 | 71,7 |
| 2019 до 2015 | 154,8 | 113,6 | 100,5 | 111,9 | 139,2 | 188,1 | 89,8 |

Розраховано автором за джерелом.

Аналіз показників забезпеченості та ефективності використання наявних ресурсів підприємства свідчить, що товариство забезпечено основними виробничими фондами, трудовими ресурсами проте ефективність їх використання останнім часом погіршується. В структурі посівних площ найбільшу питому вагу серед культур займали площі під зерновими та зернобобовими культурами та плодовими насадженнями. Спостерігається зростання загальної площа посіву на 10,4%.

Протягом аналізованого періоду спостерігається зростання валового виробництва зернових та зернобобових культур на 20,1%. Динаміка валової продукції мала вплив на зміну обсягу проданої продукції протягом аналізованого періоду.

Результати наведених досліджень свідчать, що протягом аналізованого періоду спостерігається зменшення виручки від реалізації на підприємстві (більше 20 млн.грн.). Чинником тому стало скорочення виробництва валової продукції та стрімке зменшення вартості наданих підприємству послуг іншим суб'єктам, що було основним джерелом надходжень підприємства в 2015-2016рр.

За даною складовою зменшення виручки склало 28,5 млн. грн. Тому це спричинило зміну спеціалізації підприємства напрямом –

«виробництво та реалізація продукції рослинництва».

Аналіз тенденції зміни цін продажу продукції, пріоритетної для підприємства, свідчить, що протягом періоду, що досліджується спостерігається стрибкоподібна динаміка цін. Так, наприклад, ціна продажу пшениці в продовж до 2018 року зростала, а в звітному році порівню з попереднім скоротилась на 32,9%, але зросла порівняно з 2015 роком на 34,9%. Соняшник є найдорожчою культурою, ціна продажу зростала протягом перших 4 років з 713,9 грн./ц до 855 грн./ц, проте в 2019 році скоротилась до 669,3 грн./ц.

Аналіз даних виробничої та повної собівартості 1 ц продукції свідчить, що прослідковується стійка тенденція до зростання витрат на виробництво продукції. Також, за темпами росту спостерігається і зростання повної собівартості 1 ц реалізованої продукції: соняшника – на 550,6 грн./ц, плодкових культур – на 559,8 грн./ц, пшениці – на 56,2%.

Аналіз результативності реалізації основної продукції на підприємств свідчить, що рівень прибутку, отриманий в розрахунку на 1 ц достатньо низький табл. 2.

Таблиця 2.

**Результати реалізації основних видів продукції
на підприємстві, грн./ц**

| Культури | Роки | | | | | 2019 р. до 2015р. | |
|------------------|-------|-------|-------|--------|--------|-------------------|--------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | + - | % |
| Пшениця озима | 41,5 | 69,1 | 106,1 | 210,2 | 9,4 | -32,1 | 22,7 |
| Ячмінь | 33,5 | 9,5 | 127,8 | 205,4 | 49,5 | 16,0 | 147,9 |
| Соняшник | 249,7 | 68,0 | 439,1 | -241,8 | -345,4 | -595,1 | -138,3 |
| Плодові культури | 78,2 | -14,8 | -11,6 | -754,9 | -552,8 | -631,0 | x |

Джерело: власні розрахунки автора з використанням фінансової звітності підприємства

Зменшення прибутку по реалізації пшениці в звітному році становило 77,3% порівняно з 2015 роком, проте відповідно до попереднього року – скорочення склало більше 200грн. /ц. По продажу ячменя відбувається зростання прибутку на 47,9% порівняно до звітному року та одночасно зменшення на 155,9 грн./ц. до попереднього. Слід зазначити, що виробництво та збут соняшнику та всіх видів плодкових культур на підприємстві є збитковим.

Проведений факторний аналіз впливу на рівень прибутку в розрахунку на 1 га площі дає можливість стверджувати, що основним

фактором зменшення прибутку стало зростання повної собівартості реалізованої продукції та зменшення товарної урожайності.

Впродовж цього часу розмір виручки від реалізації збільшився на 22,8%, проте собівартість реалізованої продукції зросла на 58,6%. Перевищення темпів росту цих показників мало вплив на зменшення валового прибутку на 3518 тис. грн. що становить 28,2% та відповідно катастрофічного зменшення чистого прибутку майже на 10 млн. грн. Слід зазначити, що за цей час витрати на збутову діяльність підприємства зросли лише на 162 тис. грн. Частка витрат на збут у сукупних витратах, пов'язаних з операційною діяльністю, є незначною, це свідчить про погіршення збутової діяльності підприємства (табл. 3).

Таблиця 3.

Динаміка та окупність витрат підприємства на збут (тис. грн.)

| Показники | Роки | | | | | 2019 р. до 2015р. | |
|---|-------|------|-------|------|------|-------------------|-------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | + - | % |
| Частка витрат на збут у витратах, пов'язаних з операційною діяльністю, | 4,14 | 2,02 | 2,74 | 4,55 | 3,28 | -0,9 | x |
| Доход від реалізації на 1 грн витрат на збут | 34,1 | 53,0 | 53,1 | 25,3 | 35,4 | 1,3 | 103,8 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | 12934 | 3604 | 13962 | 7022 | 5284 | -7650,0 | 40,9 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут | 14,57 | 4,69 | 16,82 | 3,40 | 5,03 | -9,5 | 34,6 |

Джерело: власні розрахунки автора з використанням фінансової звітності підприємства

Рівень збутової діяльності на підприємстві є досить низьким. Підтвердженням тому є скорочення рентабельності реалізованої продукції з 41,2% до 24,1% відповідно за період.

Аналіз результатів управління збутовою діяльністю ТОВ «СПП ЛАНА» свідчить, що в теперішній час на підприємстві необхідно переглянути процес управління збутовою діяльністю, заподіяти сучасні заходи щодо покращення результатів комерційної діяльності.

Список використаних джерел.

1. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою : навчальний посібник [Текст] / Л.В. Балабанова, П. Митрохіна. – К. : ЦУЛ, 2011. – 240 с., с. 72-98
2. Болтянська Л.О. Економіка підприємства. Навч. посібник. [навч. посіб. з грифом МОН] / Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
3. Болтянська Л.О. Кластер - сучасний формат взаємодії підприємців. Форум: Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/8584/1/>
4. Болтянська Л.О. Організаційно-економічні основи формування та розвитку аграрного ринку / Л. О. Болтянська // [Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету \(економічні науки\)](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2016_2_7). - 2016. - № 2. - С. 33-37. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2016_2_7
5. Гнилянська Л. Й. Організація збутової діяльності підприємства [Електронний ресурс]/ Л. Й. Гнилянська, В. Я. Топоровський // Національний університет «Львівська політехніка». — 2014. — Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
6. Лисак О.І. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.І. Лисак, Л.О. Андреева, Л.О.Болтянська .- Мелітополь: Люкс, 2020. – 272 с.
7. Підприємництво: соціально-економічне та інституціональне забезпечення розвитку : Монографія. / Л. О. Андреева, Л. О. Болтянська, М. І. Грицаєнко та ін. Мелітополь : Люкс, 2021. 300 с.
8. Завадських Г. М., Болтянська Л. О., Терещенко М. А. Тенденції і проблеми розвитку малого підприємництва в Україні // Г.М. Завадських, Л.О. Болтянська, М.А. Терещенко. International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24th, 2020, Kielce, Poland: Baltija Publishing, P. 44-47.
9. Болтянська Л.О. Проблеми та тенденції розвитку внутрішньої торгівлі Запорізької області [Електронний ресурс] / В.М. Тебенко, Л.О. Болтянська, / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. - №17. Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue - c.525-530>