

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ,
ПРАВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

МАТЕРІАЛИ
щорічної студентської наукової конференції

17 листопада 2020 року

Полтава 2020

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Олександр ГАЛИЧ** – к.е.н., професор, директор ННІ економіки, управління, права та інформаційних технологій;
- Тетяна ВОРОНЬКО-НЕВІДНИЧА** – к.е.н., доцент, заступник директора ННІ економіки, управління, права та інформаційних технологій;
- Тамара ЛОЗИНСЬКА** – д.держ.упр., професор, завідувач, професор кафедри публічного управління та адміністрування;
- Петро МАКАРЕНКО** – д.е.н., професор, завідувач, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин;
- Ірина МАРКІНА** – д.е.н., професор, завідувач, професор кафедри менеджменту;
- Ханлар МАХМУДОВ** – д.е.н., професор, завідувач, професор кафедри підприємництва і права;
- Володимир ПИСАРЕНКО** – д.е.н., професор, завідувач, професор кафедри маркетингу;
- Юрій УТКІН** – к.т.н., доцент, завідувач, доцент кафедри інформаційних систем та технологій

Тези наводяться без змін та редагування. Відповідальність за зміст і редакцію матеріалів несуть автори та наукові керівники.

Для здобувачів вищої освіти закладів вищої освіти

Матеріали щорічної студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії, 17 листопада 2020 р. – Полтава: ПП «АСТРАЯ», 2020. – 52 с.

© Полтавська державна аграрна академія (ПДАА)

2. Павлова В.А., Кузьменко О.В., Орлова В.М., Рижкова Г.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія. Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. 352 с.

*Сіренко О. Л., Кравченко Н. О., Грабовський В. О.,
здобувачі вищої освіти СВО Магістр
Спеціальність 073 Менеджмент
Науковий керівник: к.е.н., доцент Воронько-Невіднича Т.В.*

ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Зростаюча конкуренція між виробниками, низька купівельна спроможність споживачів продукції та незадовільний рівень фінансових результатів, що отримують підприємствами, призводять до залежності не тільки від рівня виробничих потужностей, а й від можливостей збуту продукції. За цих умов актуальним завданням для суб'єктів господарювання є впровадження дієвого комплексу організаційно-економічних заходів, спрямованих на збільшення збуту виробленої продукції.

Важливість збутової діяльності в підприємстві визначається тим, що механізм збуту забезпечує здійснення відтворювального процесу, синхронне поєднання виробництва, розподілу, обміну й споживання [2]. Тому, щоб досягти ефективності у процесі управління збутовою діяльністю підприємства, необхідно створити таку систему управління, що буде реалізовувати цілі та стратегії збуту, орієнтовані на потреби кінцевого споживача.

Основні характеристики збутового потенціалу підприємств зазначають такі особливості [1, с. 229]:

1) збутовий потенціал підприємства визначається наявними у нього обсягами та якістю (споживчими властивостями) певних ресурсів, що потрібні для здійснення збутової діяльності, – ресурсним забезпеченням цієї діяльності;

2) збутовий потенціал підприємства безпосередньо залежить від вміння менеджерів та інших працівників суб'єкта господарювання ефективно використовувати ресурсне забезпечення його збутової діяльності – компетенцій підприємства у сфері управління його збутовою діяльністю;

3) збутовий потенціал підприємства у підсумку відображається величиною фінансових результатів від здійснення ним операцій з реалізації продукції (насамперед величиною відповідних доходів та прибутків), а також системою часткових показників ефективності збутової діяльності суб'єкта господарювання (зокрема рівнем прибутковості його комерційних витрат).

Збутовий потенціал підприємства має великою мірою автономний характер, оскільки збут продукції – це господарська операція, що має зовсім іншу специфіку, ніж процес її виготовлення. Тому оцінити величину виробничо-збутового потенціалу підприємства у разі спільного розгляду виробничих і збутових можливостей суб'єкта господарювання практично неможливо,

оскільки кожен з цих двох видів потенціалу має на меті різні цілі та результати їх формування [3, с. 58].

Управління потенціалом підприємства охоплює сукупний потенціал (інвестиційну, господарську та фінансову діяльність), ринковий потенціал (маркетингову сферу, ділову активність та виробничу діяльність), а також виробничо-збутовий потенціал підприємства. Управління збутовим потенціалом – управлінський процес, що спрямований на забезпечення ефективного збуту підприємства, а також охоплює систему управління ресурсним забезпеченням, управління збутовою діяльністю та підтримку її функціонування.

Таким чином, оптимізація управлінських функцій збуту продукції та формування дієвого механізму управління збутовою діяльністю на сьогодні є актуальними завданнями щодо запровадження їх у практику господарювання більшості підприємств національного господарства.

Список використаних джерел:

1. Висоцький А. Л. Сутність та особливості збутового потенціалу як складової частини сукупного економічного потенціалу підприємств. *Збірник науково-технічних баз. Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.8. С. 225–233.

2. Іваночко Н. В. особливості формування механізму управління збутовою діяльністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С. 214–218. URL: <http://globalnational.in.ua/archive/18-2017/41.pdf>.

3. Трішина А. В. Збутовий потенціал та управління ним у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 2 (14) С. 51–58. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewBy FileId/1044852.pdf>

*Скаченко Т. А., здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Науковий керівник: асистент Кошова Л. М.*

БІРЖОВА ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ КОРОНАВІРУСУ

Україна впевнено увійшла у ХХІ ст., маючи досвід існування незалежної держави та можливість подальшого розвитку економіки країни спираючись на досвід передових країн світу. Майже втративши великий російський ринок, і недостатньо закріпившись на ринках країн Європи, Україна ризикує стати державою-імпортером або лише сировинним експортером. Постачання товарів до ЄС за допомогою біржових структур, напів автоматично відкриває Україні шлях на світові товарні біржі. Біржа – це своєрідний аукціон, де є достатня кількість відповідних предметів купівлі-продажу, де працюють продавці та купівельноспроможні покупці, які готові здійснювати переговори і укладати угоди [1]. Мета біржової торгівлі полягає у швидшому просуванні продукції зі сфери виробництва у сферу споживання, впливу цін на основі попиту і пропозиції, регулюванні товаропотоків у ринковому середовищі. [2]. Біржова діяльність в Україні все ще не є досконалою.

Сімон А. О., здобувач вищої освіти СВО Магістр
Спеціальність 075 Маркетинг
Науковий керівник: к.е.н., доцент Боровик Т. В.
СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА 81

Сіренко О. Л., Кравченко Н. О., Грабовський В. О.,
здобувачі вищої освіти СВО Магістр
Спеціальність 073 Менеджмент
Науковий керівник: к.е.н., доцент Воронько-Невіднича Т.В.
ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 83

Скаченко Т. А., здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Науковий керівник: асистент Кошова Л. М.
БІРЖОВА ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ
КОРОНАВІРУСУ 84

Сорока В. В., здобувач вищої освіти СВО Магістр
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Науковий керівник: к.е.н., доцент Світлична А. В.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ 86

Сорока В. В., здобувач вищої освіти СВО Магістр
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Науковий керівник: к.е.н., доцент Світлична А. В.
РОЗВИТОК РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ
ПІДПРИЄМСТВ 88

Ставицька В. О., здобувач вищої освіти, СВО Бакалавр
Спеціальність Облік та оподаткування
Науковий керівник: к.с.-г.н., доцент Вакуленко Ю. В.
КООПЕРАТИВНІ ІГРИ В ЗАГАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ ІГОР 89

Стешенко К. В., здобувач вищої освіти СВО Бакалавр
Спеціальність 073 Менеджмент
Науковий керівник: к.е.н., доцент Іщейкін Т. Є.
АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАНЬ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ..... 91

Тетерюк Р. С., здобувач вищої освіти СВО Магістр
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Науковий керівник: доцент Михайлова О. С.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОГРАМНИХ ІНТЕРФЕЙСІВ ДЛЯ ОСОБИСТИХ
БЮДЖЕТІВ СПОЖИВАЧІВ..... 92