УДК 347.71:334.716

Т. Є. Іщейкін,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту імені І. А. Маркіної,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава
ORCID ID: 0000-0002-9311-6904
А. С. Олійник,
к. е. н., старший викладач кафедри менеджменту імені І. А. Маркіної,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава
ORCID ID: 0000-0002-0274-5204
О. О. Козін,
здобувач вищої освіти спеціальності "Менеджмент",
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава
ORCID ID: 0000-0002-6303-7447
А. С. Фурман,
здобувач вищої освіти спеціальності "Менеджмент",
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава
ORCID ID: 0000-0002-4269-2186
А. І. Гринь,
здобувач вищої освіти спеціальності "Менеджмент",
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава
ORCID ID: 0000-0003-0367-7781

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.2.141

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

T. Ishcheikin,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management named after I.A. Markina, Poltava State Agrarian University, Poltava
A. Oliinyk,
PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of Management named after I.A. Markina, Poltava State Agrarian University, Poltava
O. Kozin,
Applicant for higher education specialty Management, Poltava State Agrarian University, Poltava
A. Furman,
Applicant for higher education specialty Management, Poltava State Agrarian University, Poltava
A. Hryn,
Applicant for higher education specialty Management, Poltava State Agrarian University, Poltava

MANAGEMENT OF PRODUCTION AND COMMERCIAL ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Зазначено, що під виробничо-комерційною діяльністю підприємства слід розуміти діяльність підприємства, яка спрямовується на виявлення та задоволення потреб споживачів через продаж продукції на ринку з метою одержання прибутку. Проаналізовано, що в умовах ринкової економіки ефективність виробничо-комерційної діяльності підприємства залежить від правильного функціонування механізму повернення вкладених коштів, засобів просування і продажу товарів і послуг. Акцентовано, що одним з основних шляхів підвищення ефективності виробничої діяльності є запровадження у виробництво нових технологій, сучасних форм автоматизації та інформаційних технологій, які передбачають використання досягнень науки та передового досвіду. Досліджено, що витрати є необхідною умовою функціонування підприємства, а їх величина істотно впливає на формування фінансових результатів, а також є основою для оцінки ефективності діяльності підприємства. Доведено, що ефективна виробничо-комерційна діяльність є найважливішою складовою діяльності підприємства, що забезпечує сталий розвиток підприємства, є основним фактором забезпечення його конкурентоспроможності, і від її результатів залежить ефективність всієї господарсько-фінансової діяльності.

It is noted that the production and commercial activities of the enterprise should be understood as the activities of the enterprise, which is aimed at identifying and meeting the needs of consumers through the sale of products on the market for profit. Enterprises now have problems in the process of production and commercial activities, ranging from establishing commercial relations with contractors, the organization of procurement of material resources and ending with cost-effective sales. The problem of improving the efficiency of production and commercial activities is that for each unit of resources (costs) — labor, material and financial — to achieve the maximum possible increase in production and profits. Therefore, it is important to formulate criteria that should most accurately and fully characterize the essence of efficiency as an economic category and be unique for all parts of social production or economic activity. It is analyzed that in a market economy, the efficiency of production and commercial activities of the enterprise depends on the proper functioning of the mechanism of return on investment, means of promotion and sale of goods and services. It is emphasized that one of the main ways to increase the efficiency of production activities is the introduction of new technologies, modern forms of automation and information technology, which involve the use of scientific advances and best practices. Effective selection of suppliers, cooperation with which provides the maximum reward and minimum risk, will help increase the efficiency of commercial activities for the purchase of goods. In the process of acquiring resources for production, costs are incurred. The result of production accumulates in the finished product, which is characterized by the total cost of its production. When selling finished products, resources are transformed into costs. A certain part of the company's resources is transformed into costs during their implementation. It is investigated that costs are a necessary condition for the operation of the enterprise, and their value significantly affects the formation of financial results, as well as is the basis for assessing the effectiveness of the enterprise. It is proved that effective production and commercial activity is the most important component of the enterprise, ensuring sustainable development of the enterprise, is the main factor in ensuring its competitiveness, and its results depend on the effectiveness of all economic and financial activities.

Ключові слова: виробничо-комерційна діяльність, чинники впливу, соціально-економічні інтереси, трансформація ресурсів, управління витратами.
Key words: production and commercial activities, factors of influence, socio-economic interests, resource transformation, cost management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Ринки, на яких здійснюється діяльність підприємств, набувають раніше непритаманних їм особливостей: нестабільність ринкового середовища, спостерігаються значні коливання попиту на товари і послуги, часті зміни кон'юнктури, з'являються нові потреби, які змінюють пріоритети їх визначення. Ці процеси прямо впливають на можливість прийняття результативного рішення стосовно ефективного розвитку підприємства у сучасних умовах, а також ускладнюють процеси планування і прогнозування.

У складних умовах функціонування ринку зростає конкуренція за споживача та ускладнюється процес налагодження системи реалізації продукції, тому оптимальний результат конкурентної боротьби все більше залежить від ефективної організації комерційної діяльності підприємства. У сучасних ринкових умовах однією із ключових складових управління підприємством, що здійснює виробничо-комерційну діяльність, головною метою залишається прибуток і, як наслідок, постійний пошук і застосування різних способів утримання позицій на ринку і збільшення рівня продажів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Питаннями управління виробничо-комерційною діяльністю підприємства присвячені роботи закордонних та вітчизняних учених: В.В. Вітлінського, Г.С. Дергільової, В.С. Лень, М.Г. Саєнка, Л.Д. Тулуш, А.В. Череп та багато інших. Однак при аналізі і вивченні виробничо-комерційної діяльності підприємства дуже важливо звернути особливу увагу на ту сферу діяльності, яка взаємодіє безпосередньо з покупцем, з ринком, з грошово-товарним обміном в умовах сформованої конкуренції на існуючому ринку. За таких обставин актуальним у наш час є здійснення управління та пошук напрямів підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження та обгрунтування управління виробничо-комерційною діяльністю підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

За останні роки проведених у нашій країні реформ ринкові відносини все глибше проникають в економічне життя, змушуючи вітчизняні підприємства адаптуватися до них, використовуючи різні методи господарювання. Економічна криза, швидко мінлива кон'юнктура цін на енергоносії, інфляційні процеси, низька платіжна дисципліна ускладнюють економічне становище підприємств. У цих умовах найважливішого значення набувають питання ефективного управління виробничо-комерційною діяльністю підприємств.

Під виробничо-комерційною діяльністю підприємства слід розуміти діяльність підприємства, яка спрямовується на виявлення та задоволення потреб споживачів у його продукції (послугах), через продаж її на ринку з метою одержання прибутку.

У підприємств нині виникають проблеми у процесі виробничо-комерційної діяльності, починаючи з встановлення комерційних зв'язків з контрагентами, організації закупівель матеріальних ресурсів і закінчуючи економічно вигідним збутом продукції.

Проблема підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності полягає у тому, щоб на кожну оди-

Рис. 1. Чинники впливу на виробничо-комерційну діяльність підприємства

Джерело: [1; 8].

ницю ресурсів (витрат) — трудових, матеріальних і фінансових — досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва і прибутку. Тому важливо сформулювати критерії, які мають найточніше і найповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності [8].

На рівень економічної ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства мають вплив безліч чинників та умов (рис. 1).

В умовах ринкової економіки ефективність виробничо-комерційної діяльності підприємства залежить від правильного функціонування механізму повернення вкладених коштів, засобів просування і продажу товарів і послуг, отже, головними завдання підприємства повинно бути: прогнозування попиту, вивчення ринку споживачів і конкурентів, здійснення рекламної діяльності, здійснення оптимальної організації господарської діяльності та реалізації інших послуг. Керівництво підприємства повинно вміти виявляти перспективні ринкові можливості, регулювати асортимент реалізованої продукції і прагнути до освоєння нових ринків збуту.

Провідне місце при підвищенні ефективності виробничої діяльності належить устаткуванню. Зростання продуктивності діючого устаткування сприяє належній організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальним строкам експлуатації, забезпеченні необхідної пропорційності у пропускній спроможності технологічно зв'язаних груп, чіткому плануванні завантаженості у часі, підвищенні змінності роботи, скороченні внутрішньозмінних витрат робочого часу. Відповідно до обмеженості ресурсів і важливості їх економії, основними чинниками, які визначають ефективність виробничої діяльності, є трудомісткість, матеріаломісткість і фондомісткість продукції. З цього випливає, що підприємство у своїй діяльності повинне приділяти значну увагу вдосконаленню технології, спеціалізації та концентрації виробництва, організації й оплаті праці, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу і набутому досвіду [7].

На підприємстві, яке має матеріаломістке й енергомістке виробництво, має місце проблема економії та зменшення споживання сировини, матеріалів та енергії, яка може позитивно розв'язуватися шляхом упровадження маловідходної та безвідходної технології, збільшення виходу корисної продукції чи енергії з одиниці використовуваного матеріалу, використання дешевих видів сировини, підвищення якості матеріалів за допомогою первинної обробки, раціоналізації управління виробничими запасами і розвитку ефективних джерел постачання [6].

Одним з основних шляхів підвищення ефективності виробничої діяльності є запровадження у виробництво нових технологій, сучасних форм автоматизації та інформаційних технологій, які передбачають використання досягнень науки та передового досвіду. Вони викликають суттєві зміни в технічному рівні і продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів.

У процесі закупівлі і постачання товарів встановлюються комерційні зв'язки між учасниками, що представляють підприємства торгівлі, виробників і обслуговують сферу обігу суб'єкти. З закупівельної діяльності починаються комерційні відносини з партнерами. Закупівельна діяльність, і комерційні дії взаємообумовлені, вони здійснюються відповідно до цілей підприємства і змістом розв'язуваних завдань.

Зростанню ефективності комерційної діяльності з закупівлі товару сприятиме ефективний вибір постачальників, співробітництво із якими забезпечує максимальну винагороду і мінімальний ризик. Для цього комерційна служба підприємства повинна проводити порівняльну характеристику постачальників по найважливішим критеріям (у кожного підприємства підстави різні) [1; 2].

Виробничо-комерційна діяльність підприємства залежить від виробництва та реалізації продукції підвищеної якості, що позитивно впливає на соціально-економічні інтереси як виробника продукції, так і торгівлі в цілому (рис. 2).

У процесі придбання ресурсів для виробництва продукції, здійснюються витрати. Результат виробництва накопичується у готовій продукції, що характеризується сукупністю витрат на її виробництво. При реалізації готової продукції, ресурси трансформуються у витрати. Певна частина ресурсів підприємства трансформується у витрати у період їх здійснення [3].

Витрати є необхідною умовою функціонування підприємства. Величина витрат істотно впливає на формування фінансових результатів, а також є основою для оцінки ефективності діяльності підприємства. Досягнення будь-якої мети, забезпечення кінцевого результату потребує витрат. І об'єктивність суспільного розвитку, і факти практичної діяльності, і закономірності сучасної дійсності, і логіка пізнання показують, що спочатку

Рис. 2. Соціально-економічні інтереси підприємства виробника продукції та торгівлі обумовлені виробництвом та реалізацією продукції підвищеної якості

Джерело: [1; 7].

мають місце витрати, а потім результати, пов'язані з цими витратами. З такого порядку і витікає те надзвичайно особливе місце витрат у життєдіяльності всіх суб'єктів господарювання [9].

Підготовка всіх управлінських рішень в області управління витратами, вибору шляхів та форм регулювання їх рівня повинна враховувати всі альтернативні можливості дій та забезпечувати варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Проте якими б не здавались ефективними проєкти рішень у сфері управління витратами, вони не повинні суперечити основним цілям діяльності підприємства, а також стратегічним напрямкам його подальшого розвитку, оскільки це зрушуватиме економічну базу ефективного і раціонального використання ресурсів у майбутньому періоді.

Ефективна система управління витратами підприємства, організована з врахуванням вищезазначених вимог є підгрунтям високих темпів розвитку підприємства, досягнення ним потрібних кінцевих результатів його виробничої діяльності та постійного зростання ринкової вартості сільськогосподарської продукції.

Основні концепції створення ефективної системи управління витратами на підприємстві наведено у таблиці 1.

Слід зазначити, що завдяки концепціям, конкуренція підприємств як процес у часовому аспекті набуває значного прискорення, але вона може міняти темпи у залежності від широкого ряду факторів, що відповідно знаходять своє відображення у зміні системи управління підприємством та витратами.

Ціна є критерієм, що визначає купівельні сприйняття, і впливає на рішення про покупку товарів. Вона впливає на комерційні результати і прибуток підприємства та знаходиться у тісній взаємодії з факторами ринку.

Процедура закупівель продукції не є односторонньою, вона обумовлюється взаємно-вигідними умовами, як постачальника, так і торгового підприємства. Для цього кожною стороною визначаються мотиви і можливості з купівлі-продажу продукції (табл. 2).

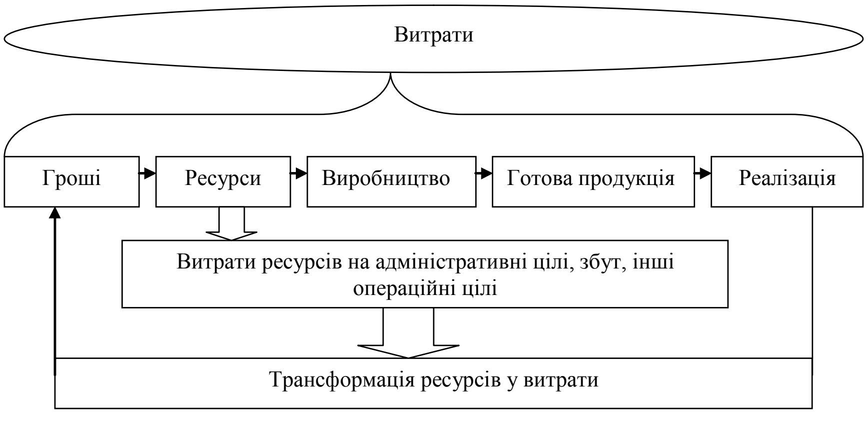

Рис. 3. Трансформація ресурсів у витрати

Джерело: [3; 4].

Таблиця 1. Основні концепції створення ефективної системи управління витратами на підприємстві

Концепція	Характеристика
Витратоутворюючих факторів	Найперша концепція, суть якої полягала у знаходженні структурних і функціональних факторів впливу на витрати, їх усунення або розвиток
Альтернативних витрат	Фінансове рішення приймається у результаті порівняння альтернативних витрат (втрачених можливостей); управління витратами має здійснюватись на основі мінімізації суми реальних витрат підприємства та втраченої вигоди
Доданої вартості	Сучасна традиційна парадигма управління витратами, в рамках якої складові витрат розглядаються на всіх стадіях додавання вартості та основною метою є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями і реалізацією послуги або продукту
Ланцюжка цінностей	Розроблена для проведення стратегічного аналізу витрат підприємства у порівнянні з конкурентами і їх зниження
Трансакційних витрат	Інтерпретування витрат як витрати на адаптацію підприємства до ринкових умов, що змінюються
АВ-костинг (АВС)	Грунтується на економічному розрахунку реальної собівартості товарів, робіт, послуг, що не вимагає щомісячного моніторингу, не залежить від бухгалтерських розрахунків і має довгостроковий характер
Управління ефективністю	Визначається управління виробничими факторами у різній інтерпретації, які формують втрати виробництва; у більшості випадків сучасні підприємства починають боротися за скорочення витрат з метою підвищення ефективності діяльності коли продукт розроблений і вже переданий у виробництво
Стратегічного позиціонування	Здійснюється аналіз сильних і слабких сторін підприємства порівняно з конкурентами, переваг і загроз діяльності підприємства на ринку

Джерело: [4; 10].

Комерційна діяльність має безпосередній вплив на ефективне виробництво і впливає на різні показники діяльності: обсяг реалізації продукції, рівень витрат, показники оборотності і ряд інших. Від рівня організації комерційної діяльності залежить кінцевий результат роботи підприємства. Комерційна діяльність реалізує зв'язок підприємства з кінцевими споживачами його продукції, забезпечуючи при першочерговому обліку запитів та інтересів споживачів граничну вигідність торгової угоди для всіх партнерів.

Отже, виробничо-комерційна діяльність є найважливішою складовою діяльності підприємства, і від її результатів залежить ефективність всієї господарсько-фінансової діяльності. Ефективна виробничо-комерційна діяльність забезпечує сталий розвиток підприємства і є основним фактором забезпечення його конкурентоспроможності.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються високим ступенем невизначеності та динамічності зовнішнього середовища, посиленням конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, що визначає необхідність пошуку нових підходів до формування конкурентних переваг підприємств. В умовах непередбачуваного та хаотично зміненого зовнішнього середовища завдання підприємства полягає у своєчасному реагуванні на зміни. Проте неможливо передбачити зміни, що відбуваються щодня на зовнішньому та внутрішньому ринках, у конкурентному середовищі, серед партнерів та контрагентів, зміни, пов'язані з появою нових технологій, продуктів та технологій, а тим більше — вчасно реагувати до

Таблиця 2. Пропозиції орієнтовані на купівлю-продаж продукції підприємства

Позиції виробників	Позиції торгового підприємства
Забезпеченість торговим асортиментом виходячи з потреб замовників	Розширення асортименту, збільшення товарообігу
Гарантований обсяг поставки продукції	Орієнтація на якість і конкурентоспроможність продукції
Якість продукції, обумовлена технологією виробництва	Задоволення запитів покупців
Престижність і стійкість підприємства	Залучення потенційних покупців
Договірна ціна, регульована ринком	Прийнятність ціни товару, отримання прибутку від виручки
Комерційні угоди та товарно-грошовий обмін з урахуванням зацікавленості сторін	Надійність постачальника і ймовірність поставки
Взаєморозрахунки на основі договору	Забезпеченість і стійкість фінансування

Джерело: [1; 5; 7].

Рис. 4. Формування заходів спрямованих на вдосконалення комерційної діяльності підприємства

Джерело: [1; 7].

них через стратегічні та тактичні зміни. Це змушує підприємства шукати основу для формування конкурентних переваг у внутрішньому середовищі, спираючись на наявні ресурси, можливості та компетенції.

Таким чином, задля покращення ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства необхідно проводити наступні заходи, як та рівні підприємства, так і на рівні держави. На рівні підприємства: забезпечити ефективну систему набору, мотивації та навчання кадрів підприємства; вдосконалювати форми та методи праці на підприємстві тощо). На рівні держави: проведення державної економічної та соціальної політики; забезпечення достатнього розвитку виробничо-господарської інфраструктури і т. д.). Однак, лише використовуючи всю систему чинників у сукупності, можливо досягти високих темпів зростання ефективності розвитку економіки та діяльності підприємства.

Література:
1. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємництві. Київ КНЕУ. 2014. 480 с.
2. Дергільова Г.С. Прибуток як економічна категорія. Вісник Технологічного університету Поділля. 2017. С. 234—240.
3. Лень В.С., Прощина К.В. Поняття витрат і затрат у бухгалтерському обліку: відмінність та тотожність. Економічний форум. 2013. № 2. С. 277—284.
4. Олійник А.С., Вельбой М.Б., Лук'яновець Н.М. Роль персоналу та виробничих витрат при ефективному управлінні підприємством. Агросвіт. 2021. № 7—8. С. 94—102.
5. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки. Маркетинг. 2017. № 12. С. 30—36.
6. Рожинський А.Л. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 23. С. 56—61.
7. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль. Економічна думка. 2016. 390 с.
8. Селига В.А. Сутність та роль конкуренції в ринковій економіці. Держава та економіка. 2015. № 34. С. 67—74.
9. Тулуш Л. Д., Радченко О. Д. Стратегічні напрями бюджетного регулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні. Економіка АПК. 2012. № 10. С. 81—90.
10. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1: монографія. Харків: ВД "ІНЖЕК", 2007. 368 с.

References:
1. Vitlinsky, V.V. and Velikoivanenko, G.I. (2014), Ryzykolohiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi [Riscology in economics and business], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Dergilova, G.S. (2017), "Profit as an economic category", Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillya, pp. 234—240.
3. Len, V.S. and Proshchina, K.V. (2013), "The concept of costs and expenses in accounting: difference and identity", Ekonomichnyy forum, vol. 2, pp. 277—284.
4. Oliinyk, A., Velboi, M. and Lukianovets, N. (2021), "The role of personnel and production costs in effective management of the enterprise", Agrosvit, vol. 7—8, pp. 94—102.
5. Oskolsky, V. (2017), "On the prospects of becoming a competitive regional economy", Marketing, vol. 12, pp. 30—36.
6. Rozhinsky, A.L. (2014), "The essence and significance of the competitiveness of the enterprise", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 23, pp. 56—61.
7. Saenko, M.G. (2016), Stratehiya pidpryyemstva [Enterprise strategy], Ekonomichna dumka, Ternopil, Ukraine.
8. Seliga, V.A. (2015), "The essence and role of competition in a market economy", Derzhava ta ekonomika, vol. 34, pp. 67—74.
9. Tulush, L.D. and Radchenko, O.D. (2012), "Strategic directions of budget regulation of development of agro-industrial production in Ukraine", Ekonomika APK, vol. 10, pp. 81—90.
10. Cherep, A. V. (2007), Upravlinnya vytratamy sub'yektiv hospodaryuvannya [Cost management of business entities], VD "INZHEK", Kharkiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 09.02.2022 р.