



International Science Group

ISG-KONF.COM

VI

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC
AND PRACTICAL CONFERENCE
"INNOVATIONS TECHNOLOGIES IN SCIENCE AND
PRACTICE"**

Haifa, Israel

February 15-18, 2022

ISBN 978-1-68564-509-0

DOI 10.46299/ISG.2022.I.VI

INNOVATIONS TECHNOLOGIES IN SCIENCE AND PRACTICE

Proceedings of the VI International Scientific and Practical Conference

Haifa, Israel
February 15 – 18, 2022

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

UDC 01.1

The VI International Scientific and Practical Conference «Innovations technologies in science and practice», February 15 – 18, 2022, Haifa, Israel. 578 p.

ISBN - 978-1-68564-509-0

DOI - 10.46299/ISG.2022.I.VI

EDITORIAL BOARD

<u>Pluzhnik Elena</u>	Professor of the Department of Criminal Law and Criminology Odessa State University of Internal Affairs Candidate of Law, Associate Professor
<u>Liubchych Anna</u>	Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development National Academy of Law Sciences of Ukraine, Kharkiv, Ukraine, Scientific secretary of Institute
<u>Liudmyla Polyvana</u>	Department of Accounting and Auditing Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko, Ukraine
<u>Mushenyk Iryna</u>	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Mathematical Disciplines, Informatics and Modeling. Podolsk State Agrarian Technical University
<u>Oleksandra Kovalevska</u>	Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs Dnipro, Ukraine
<u>Prudka Liudmyla</u>	Odessa State University of Internal Affairs, Associate Professor of Criminology and Psychology Department
<u>Slabkyi Hennadii</u>	Doctor of Medical Sciences, Head of the Department of Health Sciences, Uzhhorod National University.
<u>Marchenko Dmytro</u>	Ph.D. in Machine Friction and Wear (Tribology), Associate Professor of Department of Tractors and Agricultural Machines, Maintenance and Servicing, Lecturer, Deputy dean on academic affairs of Engineering and Energy Faculty of Mykolayiv National Agrarian University (MNAU), Mykolayiv, Ukraine
<u>Harchenko Roman</u>	Candidate of Technical Sciences, specialty 05.22.20 - operation and repair of vehicles.
<u>Belei Svitlana</u>	Ph.D. (Economics), specialty: 08.00.04 "Economics and management of enterprises (by type of economic activity)"
<u>Lidiya Parashchuk</u>	PhD in specialty 05.17.11 "Technology of refractory non-metallic materials"
<u>Kanyovska Lyudmila Volodymyrivna</u>	Associate Professor of the Department of Internal Medicine

17.	Аліпова Д.О., Довгопол О.Ю., Шершенюк О.М. ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ ПРИ УПРАВЛІННІ ЗАПАСАМИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	103
18.	Антоненко В.С., Хуткий В.О., Пошивайло-Штрубе Л.Ю., Юрченко А.В., Сорокіна О.Ю. РЕСТОРАННА СФЕРА В ПОСТПАНДЕМІЧНИЙ ПЕРІОД: ПОЗИТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ	106
19.	Койбагарова А.Ж. ЗНАЧЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	110
20.	Мартин О.М., Грунт Р.Т. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПІДПРИЄМСТВА	116
21.	Прокопець Л.В. ОГЛЯД СУЧАСНИХ ЕЛЕКТРОННИХ БІРЖОВИХ СИСТЕМ	120
22.	Халіна В. АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗМІН У ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ	123
GEOGRAPHICAL SCIENCE		
23.	Гаськевич В.Г., Гаськевич О.В. ХІМІЧНА ДЕГРАДАЦІЯ ҐРУНТВА МАЛОГО ПОЛІССЯ	130
24.	Гришко С.В., Красіна І.О., Сугоняк Я.В., Шелудько О.М. ГЕОЕКОЛОГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ УЗЛІСЬ ДЛЯ СТЕПОВИХ ЛАНДШАФТІВ ПІВНІЧНО-ЗАХІДНОГО ПРИАЗОВ'Я	140
25.	Красіна І.О. СУЧАСНИЙ СТАН ВОДОПОСТАЧАННЯ М. МЕЛІТОПОЛЬ	144
HISTORICAL SCIENCES		
26.	Комарніцький О.Б., Комарніцька Л.М. ПАРТІЙНИЙ, НАЦІОНАЛЬНИЙ І СТАТЕВИЙ СКЛАД ПЕРШОКУРСНИКІВ ПЕДАГОГІЧНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ УСРР У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ 20-Х РР. ХХ СТ.	150

JOURNALISM		
27.	Puzanov V. ‘EDITORIAL PORTFOLIO’ IN BLOGGING	156
LEGAL SCIENCES		
28.	Bondar V., Halunko V., Dumanskyi R. PECULIARITIES OF STAY OF FOREIGNERS AND PERSONS WITHOUT CITIZENSHIP ON THE TERRITORY OF UKRAINE	158
29.	Адирбаева А.А., Мамраева А.А., Каныбеков А.Ш. ОТБАСЫ МҮШЕЛЕРІНІҢ АЛИМЕНТТІК ҚАТЫНАСТАРЫ	161
30.	Приходько М.В. БУЛІНГ (ЦЬКУВАННЯ) В ОСВІТНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ	168
31.	Сеитова Р.М., Адирбаева А.А., Каныбеков А.Ш. ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ «СЛЫШАЩЕГО ГОСУДАРСТВА»	171
32.	Хатнюк Н.С., Левицька А.А. ПОДАТКОВА АМНІСТІЯ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК НОВЕЛА ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА	174
MANAGEMENT, MARKETING		
33.	Забора В.А. ЩО ТАКЕ ТОРГОВА МАРКА ДЛЯ САЛОНУ КРАСИ?	177
MEDICAL SCIENCES		
34.	Belikova J., Kuzminets A., Kakadia B., Storozhyshyna O., Grebinnyk O. THE RELATIONSHIP OF THE RATIO METHIONINE/TYROSINE IN SERUM AND INDICATORS OF HEART RATE VARIABILITY IN PATIENTS WITH POSTINFARCTION CARDIOSCLEROS	180
35.	Dudnikova M., Siamak B.A., Madadi S. EFFICACY OF THE STAMP TECHNIQUE FOR DIRECT COMPOSITE RESTORATION: A SYSTEMATIC REVIEW	185

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПІДПРИЄМСТВА

Мартин Ольга Максимівна,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, Україна

Грунт Ростислав Тарасович,

студент,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, Україна

В сучасних динамічних умовах розвитку ринкових процесів роль збутової діяльності підприємства постійно зростає. Це обумовлено змінами в організаційній структурі підприємства під впливом ринкових вимог, потребою прискореної реалізації товару і пришвидшенням товарообороту підприємства, необхідністю максимального задоволення зростаючих потреб споживачів і постійною боротьбою за споживача.

Збутова діяльність підприємства, формування його збутової політики є надзвичайно складним процесом, який повинен враховувати особливості товаропросування в цілому і конкретного товару зокрема, особливості формування витрат транспортування, необхідності складських приміщень, формування матеріально-товарних запасів, формування витрат, пов'язаних із обробкою замовлень, проблеми логістичного супроводу тощо. Відповідно передумовою успішної і ефективної діяльності підприємства є управління його збутовою діяльністю, яка представляє «цілеспрямований, послідовний та методично підкріплений процес впливу на його складові елементи (об'єкт, суб'єкт, функції, цілі, принципи) з метою оптимізації їхнього взаємозв'язку та максимального досягнення цілей та потреб підприємства (як початкової ланки збуту) та споживачів (як кінцевої ланки збуту)» [3, с. 101-102]. Управління збутовою діяльністю передбачає «розробку, планування, координацію, організацію та контроль відповідних заходів та ключових показників ефективності та масштабів просування продукції на ринку з метою налагодження перспективних довготривалих стосунків з бізнес-партнерами в рамках стратегічного партнерства» [5, с. 3].

В процесі управління збутовою діяльністю підприємства вирішуються наступні завдання – вибір форми торгівлі, оптимальної схеми доставки товарів від фірми до споживача та посередників, які будуть забезпечувати доведення товару до кінцевого споживача, організація транспортування, складування, зберігання товарів, а також управління й контроль за каналами розподілу.

Управління збутовою діяльністю підприємства базується на конкретних методологічних засадах, основними з яких є:

- 1) наявність товару на ринку, який відповідає потребам і попиту споживачів;

2) наявність відповідної інфраструктури для здійснення збутової діяльності, зокрема, складських приміщень, торгових приміщень (як орендованих, так і власних), транспортних засобів, банків, посередницьких структур, товарних бірж;

3) наявність інформаційного забезпечення для обслуговування збутової діяльності – необхідна інформація про посередників, конкурентів, умови реалізації товару, наявність чи відсутність ризиків тощо. Стосовно інформаційного забезпечення, то слід зауважити, що інформація для забезпечення високої ефективності збутової діяльності повинна бути повною, об'єктивною і, звичайно, актуальною. Саме такий підхід до наявної інформації забезпечує підприємству оперативне і швидке реагування на ринкові зміни в величині попиту, цінах, наявності конкурентів, появу нових конкурентів, дозволяє підприємству створити якісне обслуговування споживачів;

4) вибір каналів збуту, які є найоптимальніші на конкретний момент часу – формування непрямих аналіз розподілу з використанням торгових посередників пришвидшує реалізацію товарів і підвищує ефективність збутової діяльності підприємства. Саме необхідність додаткових значних фінансових ресурсів, а також кваліфікованого персоналу для проведення збуту і обумовлює використання і залучення торгових посередників для пришвидшення процесу збуту;

5) забезпечення збутової діяльності кваліфікованими кадрами, зокрема, працівниками, які добре знають ринок, мають професійні навички для роботи зі споживачами, добре володіють інформацією про товари, які вони просувають на ринку;

6) фінансове забезпечення збутової діяльності підприємства – це фінансові витрати, пов'язані з орендою приміщень, обладнання, купівля торгових площ і забезпечення їх функціонування;

7) системний підхід до управління збутовою діяльністю підприємства, який передбачає послідовність і поетапність проведення процесу збуту продукції та взаємозв'язок всіх учасників цілісного процесу збутової діяльності підприємства [2, с. 119-120].

Управління збутовою діяльністю підприємства можна і доцільно розглядати як певний кругообіг, як безперервний процес. Цей безперервний процес можна розглядати за конкретним алгоритмом:

1) спочатку аналізують можливості та наявні обмеження, ризики та нові можливості, тобто проводиться ситуаційний аналіз;

2) формуються конкретні цілі збуту;

3) на цьому етапі необхідно здійснити порівняння бажання із реальністю, тобто порівняння цілей збуту із фактичною ситуацією на підприємстві, в результаті чого виокремлюються пріоритетні заходи і розробляється їх фінансування;

4) проводиться планування збутовою діяльністю, розробляються заходи для усунення відхилень цілей від наявної конкретної ситуації на підприємстві, виділяються фінансові і інші ресурси для подолання реальних відхилень, які отримані в результаті аналізу;

5) здійснюється реалізація запланованих заходів;

6) відбувається контроль і аналіз реалізації досягнутих цілей [1, с. 68].

Кругообіг управління збутом свідчить про необхідність безперервного повторення цього процесу, а також є підтвердженням його складності. Тому з цих позицій управління збутом доцільно розглядати як складну багатовекторну систему, яка передбачає певні підсистеми управління, до яких з точки зору об'єкта управління доцільно віднести підсистеми: управління якістю і конкурентоспроможністю товарів, управління інноваціями, управління та оптимізації асортименту, управління інтелектуальною власністю, останнє включає управління промисловою власністю та управління торговою маркою [4, с. 133].

Ефективність управління збутовою діяльністю підприємства залежить від багатьох чинників, які поділяють на чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, під впливом яких виникають конкретні проблеми управління збутовою діяльністю підприємства, які можна поділити на проблеми внутрішнього характеру та проблеми зовнішнього характеру. До проблем внутрішнього характеру відносять низьку ефективність організації системи збуту, недосконалу політику управління товарним знаком, недостатнє знання поточного і перспективного стану ринку, відсутність стратегічного підходу до збутової діяльності підприємства, недостатнє інформаційне забезпечення в організаційній структурі підприємства, недостатній технологічний рівень виробництва та рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, зокрема, брак оборотних коштів, невідповідність підприємства до змін попиту. До проблем зовнішнього характеру відносять нестабільність податкової та валютної політики держави, активна діяльність конкурентів на ринку, характер попиту на продукцію, розрив сформованих господарських зв'язків внаслідок політичної нестабільності, інфляційні тенденції, розмір відсотка кредитних ставок, вимоги дотримання екологічних норм [2]. Конкретизовані проблеми управління збутовою діяльністю є характерними для всіх галузей національної економіки, проте мають особливості залежно від галузевої специфіки. Разом з тим управління збутовою діяльністю постійно потребує комплексного підходу до вирішення проблем, що виникають. Відповідно їх вирішення забезпечує високу ефективність процесу управління збутовою діяльністю підприємства, що в кінцевому рахунку забезпечує просування продукції від безпосереднього виробництва до споживача, реалізацію мети підприємницької діяльності – отримання максимального підприємницького прибутку в результаті реалізації виробленої продукції.

Список літератури

1. Безугла Л.С., Рибак І.О. Формування збутової політики аграрного підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 33. С. 65-69.
2. Матвієць О.В., Кошевська М.В. Збутова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства. *Modern economics*. 2018. № 3. С.116-121.

3. Мінаєва А.О., Долгальова О.В. Сучасна сутність процесу управління збутовою діяльністю в системі менеджменту підприємства. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва та архітектури*. 2019. № 2. С. 99-105.

4. Терентьєва Н.В. Принципи та функції управління збутовою діяльністю. *Вісник запорізького національного університету. Сер. : Економічні науки*. 2016. № 1. С. 127-138.

5. Терентьєва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі підприємством / Н.В. Терентьєва. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_2_19.