

**Міністерство освіти і науки України**  
**Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя**

**Факультет економіки та менеджменту**

(повна назва факультету)

**Кафедра менеджменту та адміністрування**

(повна назва кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на здобуття освітнього ступеня

**БАКАЛАВР**

(назва освітнього ступеня)

на тему: **Організація товароруху на підприємстві, на прикладі**  
**ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»**  
**(м. Тернопільська обл., Тернопільський р-н, с.Острів, вул. Промислова, 1)**

Виконав(ла): студент(ка) ІУ курсу, групи БМ-41  
спеціальності \_\_\_\_\_

**073 «Менеджмент»**

(шифр і назва спеціальності)

_____	<b>Крисоватий Б.Р.</b>
(підпис)	(прізвище та ініціали)
Керівник	<b>Зялик М.Ф.</b>
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
Нормоконтроль	<b>Мосій О.Б.</b>
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
Завідувач кафедри	<b>Сороківська О.А.</b>
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
Рецензент	<b>Шерстюк Р.П.</b>
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)

Тернопіль 2023

Міністерство освіти і науки України  
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Факультет \_\_\_\_\_ економіки та менеджменту  
(повна назва факультету)  
Кафедра \_\_\_\_\_ менеджменту та адміністрування  
(повна назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри  
професор Олена  
СОРОКІВСЬКА  
(підпис) (прізвище та ініціали)  
« » травня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

на здобуття освітнього ступеня \_\_\_\_\_ «Бакалавр»  
(назва освітнього ступеня)

за спеціальністю \_\_\_\_\_ 073 «Менеджмент»  
(шифр і назва спеціальності)

студенту \_\_\_\_\_ Крисоватий Богдан Русланович  
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи \_\_\_\_\_ Організація товароруху на підприємстві, на прикладі  
\_\_\_\_\_ ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»  
\_\_\_\_\_ (м. Тернопільська обл., Тернопільський р-н, с.Острів, вул. Промислова, 1)

Керівник роботи \_\_\_\_\_ к.е.н., доцент Зяйлик Марія Федорівна  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом ректора від «\_\_» \_\_ 01 \_\_\_\_\_ 2023 року № \_\_\_\_\_

2. Термін подання студентом завершеної роботи \_\_\_\_\_ 15 травня 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи \_\_\_\_\_ статут підприємства, фінансова звітність, статистична звітність  
досліджуваного підприємства

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити)

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ПОСТАЧАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ  
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОВАРОРУХУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ  
М'ЯСОКОМБІНАТ»

3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРОРУХУ НА  
ПІДПРИЄМСТВІ

4. Безпека життєдіяльності та охорона праці.

Висновки

Бібліографія

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, слайдів)

Функції матеріально-технічного забезпечення

Структура інформаційного забезпечення при дослідженні ринку закупівель

Основні системи товароруху на підприємстві

Логістичні шляхи доставки товарів на підприємстві

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Нормоконтроль	к.е.н., доцент Мосій О.Б.		
Безпека життєдіяльності та охорона праці	к.т.н., зав.кафедри МТ Окіпний І.Б.		

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_

• *КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН*

№ з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
	Вступ	лютий	виконано
1.	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ПОСТАЧАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ	березень	виконано
2.	АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОВАРОРУХУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»	квітень	виконано
3.	ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРОРУХУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	квітень	виконано
4.	Безпека життєдіяльності та охорона праці	травень	виконано
	Висновки	травень	виконано
	Бібліографія	травень	виконано
	Додатки		

Студент \_\_\_\_\_

(підпис)

• Крисоватий Б.Р.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи \_\_\_\_\_

(підпис)

• Зяйлик М.Ф.

(прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

### **Богдан КРИСОВАТИЙ – Організація товароруху на підприємстві, на прикладі ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»**

Кваліфікаційна робота бакалавра 69 сторінок, 6 рисунків, 18 таблиць, 5 додатків, 20 літературних джерел.

**Предмет дослідження** – є теоретичне та практичне обґрунтування ефективності товароруху, процес організації та управління постачання підприємства .

**Об'єкт дослідження** – організація товароруху на підприємстві.

**Метою роботи:** Метою написання кваліфікаційної роботи є організація товароруху на підприємстві на прикладі ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» та виявлення впливу різних факторів і умов на ефективність логістики постачання, а також пошук шляхів вирішення проблеми.

**Методи дослідження:** статистичний, математичний, експертний, табличний, графічний, узагальнення, опитування.

**Ключові слова:** маркетинг, постачання, товарорух, аналіз товароруху, управління постачання, товар.

## SUMMARY

**Bohdan KRYSOVATY – Goods movement organization at an (LLC "Ternopil meat processing plant" as a case study)**

**Bachelor's qualification work** of 69 pages, 6 figures, 18 tables, 5 appendices, 20 literary sources.

**The subject of the study** is the theoretical and practical substantiation of the efficiency of goods movement, the process of organizing and managing the company's supply.

**The object of the study** is organization of goods movement at the enterprise.

**The purpose of the work** is the organization of goods movement at the enterprise using the example of Ternopil Meat Processing Plant LLC and identifying the influence of various factors and conditions on the efficiency of supply logistics, as well as finding ways to solve the problem.

**Research methods:** statistical, mathematical, expert, tabular, graphic, generalization, survey.

**Keywords:** marketing, supply, goods movement, analysis of goods movement, supply management, goods.

АНОТАЦІЯ	
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ПОСТАЧАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ	
1.1 Суть, завдання та функції товарного руху	8
1.2 Організація управління товароруху, її концепції та механізми його функціонування	14
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОВАРОРУХУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»	
2.1 Аналіз ринку м'ясної продукції і загальна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»	26
2.2 Напрямки роботи товароруху на підприємстві ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»	
РОЗДІЛ 3 ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРОРУХУ НА ТЕРНОПІЛЬСЬКОМУ М'ЯСОКОМБІНАТІ	
3.1 Шляхи покращення збуту продукції на підприємстві за рахунок відкриття торгової точки «М'ясник Х»	
3.2 Вдосконалення процесу товароруху на досліджуваному підприємстві	
РОЗДІЛ 4 БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВИ ОХОРОНИ ПРАЦІ	
4.1 Методи очищення повітря в цеху, на ділянці цеху від шкідливих виділень ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»	61
4.2 Охорона праці на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»	
ВИСНОВКИ	
БІБЛІОГРАФІЯ	

## **ВСТУП**

В наш час економічна система підлягає постійними змінами у зовнішньому так і внутрішньому середовищі, насиченими споживчими ринками, з мінливим попитом, із загостренням конкуренції між підприємствами, та інтеграцією глобальних ринкових процесів і зв'язків, які тісною співпрацею з суб'єктами відіграють провідну роль у діяльності підприємств. Для того, щоб вижити потрібно постійно відслідковувати і реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі з метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечити свої конкурентні переваги.

**Актуальність питань**, які описані в кваліфікаційній роботі бакалавра використовують на підприємстві в системі організації товароруху та їх процесом постачання. Це описано на прикладі підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми дослідження, її ціль та зміст.

У роботі сформульовано і вирішено наступні завдання:

- розкриття теоретичних аспектів ефективності товароруху постачання;
- визначено сутність, специфіку і проблеми управління постачання підприємств на сучасному етапі;
- аналіз діяльності підприємства і оцінка ефективності організації постачання на підприємстві ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»;
- застосування ABC – методу для товарно - матеріальних цінностей.

**Предметом дослідження** даної роботи виступає теоретичне та прикладне обґрунтування ефективності товароруху, процес організації та управління постачання підприємства .

Мета поставленої роботи сформульовано і вирішено наступних завданнях:

- розкриття теоретичних аспектів ефективності логістики постачання;
- визначено сутність, специфіку і проблеми управління логістикою постачання підприємств на сучасному етапі;
- аналіз діяльності підприємства і оцінка ефективності логістики постачання на підприємстві
- застосування ABC – методу для товарно- матеріальних цінностей.

**Об'єктом дослідження** є організація товароруху на підприємстві на прикладі ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

**Предметом дослідження** даної роботи є обґрунтування ефективності товароруху, процес організації та управління постачання підприємства .

**Практичне значення** кваліфікаційної роботи полягає в певній обґрунтованій розробці та рекомендацій з товарорухом підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». Практичні розробки, це: методика оцінки логістики постачання підприємства, методика розрахунку запасів на основі АВС-аналізу, методика розрахунку рейтингу постачальників,



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ПОСТАЧАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

### 1.1 Суть, завдання та функції товарного руху

Товарне постачання полягає в комплексному управлінні певними потоками матеріальних, інформаційних, та фінансових ресурсів. Певний аналіз формування а також просування матеріальних потоків вигідне і краще за все розпочати із сфери матеріально-технічного забезпечення.

Важливою функцією товарного постачання є планування, організація і контроль за забезпеченням цільового виробництва із необхідним матеріальним та технічним ресурсом з періодичним часовим режимом із найменшими сукупними витратами. На цьому етапі управління товарними потоками в нас виникає необхідність прийняти рішення, які б в повному обсязі максимально задовільняли різноманітні інтереси, як підприємств-постачальників, так і транспортних, складських та інших підрозділів підприємств-споживачів.

Для виконання цієї функції все залежить від рішення завдань, основними яких є:

- Дотримуватись певно визначеного часу при закупівлі сировини і матеріалів, які є додатковими витратами на оборотні фонди підприємств, а якщо закупити із запізненням у закупівлі, то це в кінцевому результаті зриває виробничу програму підприємств.
- Забезпечення відповідності кількістю поставок і потреб, тобто дотримуватись вимоги виробництва за їхньою якістю сировини і конкретними комплектуючими виробами.

Головним об'єктом уваги постачання є товарні потоки, що виступають чинником виробництва. При цьому вони володіють основною спільною рисою, яка є високою потенційною можливістю їх активної участі у виробничому процесі.

Товарні ресурси, що створюють товарорух, є обмеженими, тому це впливає у заготівлі товару і має оптимальне придбання, доставку і розподіл у процесі виробництва.

Щоб використовувати концепцію товароруху на заготівельному етапі потрібно бути готовим до зміни філософських організації виробництва кінцевого товару, при цьому вона повинна відповідати запитам діючого або потенційного попиту.

У товарному постачанні основною проблемою по ефективності процесу просування матеріальних потоків, на даний час, є вирішення цієї проблеми шляхом створення системи централізованого оперативного керівництва, та чіткого контрольного процесу по забезпеченні необхідними матеріальними ресурсами підприємства.

Процес просування матеріальних потоків базується на:

- Контролі плану закупівлі та прийняття необхідних заходів у випадку їх порушення;
- Контролі просування товарних потоків, в тому числі навантажувальних та розвантажувальних робіт;
- Оперативний контроль по прийомі продукції та певне спрямування матеріальних потоків на робочих місцях.

В процесі управління товарними потоками постачання ділять на дві частини:

- Постійний аналіз, вибір та організація поставок матеріально-технічних ресурсів на підприємство, це(управління поставками);
- Управління матеріально-технічних ресурсів, тобто управління запасами.

Управління поставками – це виробництво необхідних ресурсів та поставки від існуючих постачальників.

В процесі управління поставками є метод, що базується на вирішенні завдання «купити чи зробити» (make or buy). Суть полягає в прийнятті рішень про

самостійне виробництво потрібних для комплектуючих деталей, або в закупці другого виробника.

Основними показниками оптимальності є найбільший прибуток на основі порівняння витрат на закупівлю та власне виробництво.

Витрати при закупівлі визначаються ціною постачальника. При цьому необхідно врахувати витрати на замовлення, транспортування, страхування, упакування, складування, оброблення, і на персонал, який пов'язаний з закупівлею.

Конкретними параметрами при організаційній заготівельній системі є потреба в товарі виробничо-технічного призначення, що забезпечує певний обсяг товару і асортименту та рівень якості, який необхідний для безперебійного виробничого процесу.

Ефективність заготівельного товарного просування залежить від ефективності матеріального та технічного забезпечення. Ефективність є економічною категорією, яка відображає якість функціонування існуючої на підприємстві системи постачання та її складових частин.

Функції матеріально-технічного забезпечення поділяються на дві групи (див. табл. 1.1)

- за характером – це технологічні і комерційні;
- за роллю – це основні та допоміжні.

Основними функціями матеріального та технічного забезпечення є безпосередньо закупівля ресурсу виробничим підприємством, як складова відповідного акту його купівлі-продажу з іншим продавцем.

Таблиця 1.1 - Функції матеріально-технічного забезпечення [17]

Роль функцій	Характер функцій	
	Комерційні	Технологічні
Основні	Закупівля Оренда	<p>Групування-доставка:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• формування і зберігання запасів;</li> <li>• формування потоків та ресурсорух;</li> <li>• формування і підготування партій поставок;</li> <li>• відправлення, транспортування.</li> </ul> <p>Зберігання-складування:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• упакування, затарювання;</li> <li>• внутрішнє переміщення;</li> <li>• безпосереднє зберігання;</li> <li>• сортування, маркування;</li> <li>• комплектація, групування;</li> <li>• навантаження, розвантаження;</li> <li>• розтарювання, розпакування.</li> </ul>
Допоміжні	<p>Маркетинг дослідження, аналіз і формування пропозиції; пошук і вибір постачальників;</p> <p>Юридичні функції: обґрунтування і оформлення; супровід та захист.</p>	<p>Перед виробничу підготовку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• розпакування;</li> <li>• контроль і підготовка;</li> <li>• заготівля;</li> </ul> <p>попереднє опрацювання і складання.</p>

При здійсненні цих функцій є визнання і реалізація ціни та споживчої вартості предмету по забезпеченні ресурсу, що супроводжується певною зміною вартості з товарної на грошову одиницю із відповідними, як повними чи частковими правами власника на предмет.

При закупівлі виробниче підприємство одночасно з останнім набуває повного права на його власність.

Допоміжними функціями є юридична і маркетинг.

Маркетингові функції, які носять комерційний характер, в першу чергу полягає у формуванні виробників у виборі і стимулюванні постачальників - виробників і посередників в необхідних ресурсах.

Юридичні функції виконуються у визначенні правового стану економічного змісту певного предмету забезпечення, та юридичному супроводі і захисті. Вони охоплюють: підготовчі, процесні функції, документальні оформлення, функції супровідні і захисні, з підготовкою та веденням ділових переговорів, юридичним оформленням контрактів, і контролем по виконанню, та правовим захистом.

До основних функції технологічного характеру –відносять групування-доставки і зберігання-складування. За змістом ці функції майже не відрізняються від аналогічних функцій збутової діяльності. Відмінності в основному полягають у спрямованості і послідовності здійснення.

Також є функції передвиробничої підготовки: це розпаковка і розконсервація, контролю і підготовки, заготівлі, попереднього опрацювання і складання.

Технологічні функції є як зовнішні так і внутрішні.

Внутрішні технологічні функції забезпечують ресурсами певні структурні підрозділи підприємства. При реалізації і формуванні внутрішньої системи забезпечення ресурсами вони є функціональними, тобто це виробничі підрозділи підприємства і окремі робочі місця. В цьому плані є організація складських і транспортних структур та визначення конкретних методів в зберіганні запасів та товароруку потоків виробничих ресурсів.

Тоді, як технологічні функції ззовні спрямовані на безперебійне забезпечення ресурсами підприємства в цілому. Вибрана система забезпечення ресурсами – є системою збуту постачальників, як в організаційному плані вона є збутовою системою останніх.

Поширеними показниками, що розраховуються і аналізують ефективність матеріального та технічного забезпечення, є:

- загальний показник ефективності використання витрат (ресурсів) як живої та уречевленої праці, які пов'язані з обігом певних засобів виробництва;

- продуктивність роботи;
- фондова віддача;
- матеріальна місткість;
- обіг товару та оборотних коштів;
- рентабельність.

Ці і інші показники розглядаються в динаміці порівняння за певний проміжок часу та протягом різних періодів.

Поширеними показниками оцінки ефективності товароруху на певному етапі матеріального та технічного забезпечення є:

- забезпеченість підприємства товаром по виробничому технічному призначенню;
- обіг запасів;
- ефективність по матеріальних ресурсах підприємств.

Важливим вартісним показником заготівельного товароруху, що відображає результати праці на певному етапі забезпечення ресурсами та його процесом виробництва в діяльності підприємства, є товар матеріального та технічного забезпечення [19]. Він розраховується з виключенням валової продукції матеріальних витрат тобто: канцелярських, поштових, амортизаційних основних фондів, витрат на тару. Цей критерій враховує заробітну плату усіх зайнятих у системі заготівельної логістики без якихось утримань плюс додатковий продукт, що вироблений на певному етапі підготовки матеріальних ресурсів до виробничих процесів [15].

## **1.2 Організація управління товароруху, її концепції та механізми його функціонування**

У постачанні особлива роль надається процесу закупівлі. основними особливостями на закупівельному етапі є:

- Утворення системи управління первинними ресурсами, які поступають у логістичну систему з зовнішнього середовища у формі матеріальних потоків.

- Системи управління первинними ресурсами із системою управління ресурсами, які утворенні економічною системою (підприємством, корпорацією).
- Формування матеріальних потоків та їх адаптація до вимог системи.
- Перероблення і опрацювання певних потоків інформації та формування зворотного інформаційного потоку в економічній діяльності підприємств.
- Інтеграція виробництва і закупівельної діяльності. При цьому ініціативною стороною є сама система виробництва.

Головною метою процесу закупівлі є відповідне та повне задоволення виробничих потреб.

Етапи організації процесу:

- дослідження ринку (збір та опрацювання інформації про кон'юнктуру ринку ресурсів та діючих умов торгівлі, доставки, зберігання);
- аналіз і визначення потреби у кількості матеріалів, що замовляються;
- вибір форми і джерел матеріально-технічного забезпечення;
- вибір постачальника;
- розміщення та реалізація замовлень;
- дослідження ринку;

При опрацюванні відомостей про товарний ринок фірма використовує два основних підходи:

- підхід, який визначається стратегією і тактикою підприємства, як виробника, постачальника готової продукції;
- підхід, що визначається стратегією і тактикою підприємства, як споживача матеріальних ресурсів.

При дослідженні ринку повинно бути чітке формулювання проблеми. Поштовхом до проведення дослідження можуть бути думки щодо розмірів витрат, зміни у особистій системі збуту, використання певного технічного прогресу, різке підвищення питомої ваги певного підприємства на ринку, конкуренції, а також ненадійності постачальників. Одним із найпростіших алгоритмів вирішення завдання по дослідженню ринку є наведений у вигляді структури його інформаційного забезпечення (див. рис. 1.1), перелік типів ринку.

Дослідження ринку полягає в закупівлі сировини і матеріалів про цьому визначає тип ринку. Це:

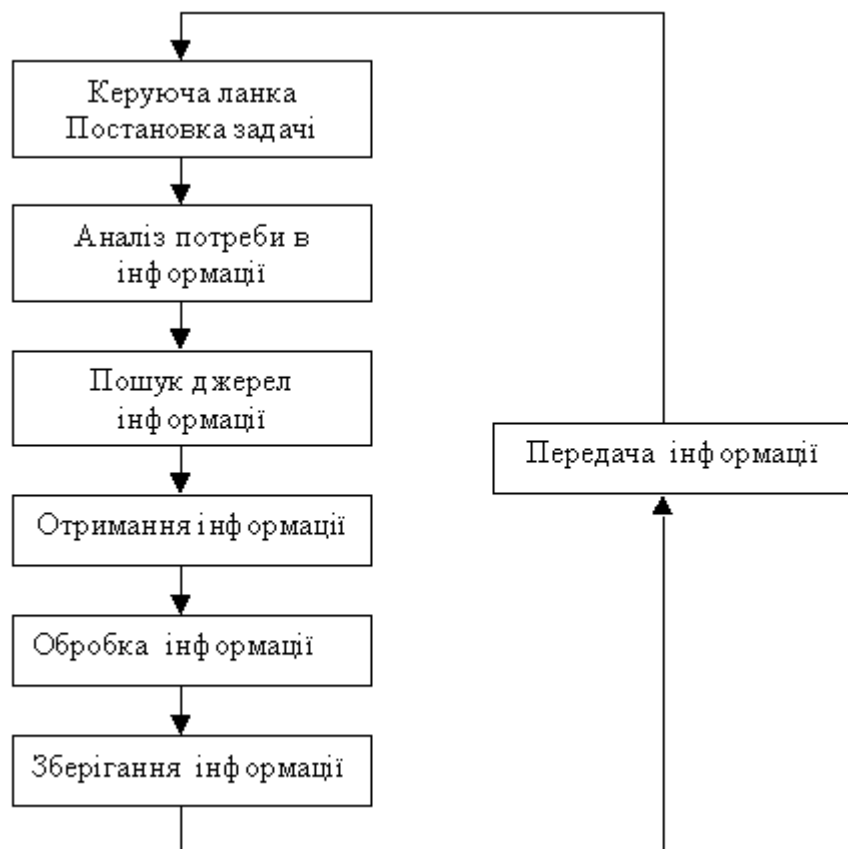
- безпосередні ринки, які забезпечують потреби у матеріалах і сировині;
- опосередковані ринки, вони використовуються певними постачальниками;
- ринки «замінників» товару;
- нові ринки.

Отримана інформація має відображати ринкові категорії, це - пропозиція, попит та ринковий торговий баланс.

Ця інформація подається у трьох аспектах:

- теперішній (сучасний) аналіз ринку;
- динаміка по зміні кон'юнктури ринку;
- прогнози на зміни ринку в сучасному аспекті.

При аналізі дослідження ринку закупівлі товарів виробничого призначення є запиту потенційних споживачів.





## Рисунок 1.1 - Структура інформаційного забезпечення при дослідженні ринку закупівель [11]

Вибір постачальника здійснюється двома методами.

Перший метод - це аналіз варіантів і пропозицій, що здійснює торговельний агент фірми, який відповідає за закупівлю. При виборі постачальника, ми в першу чергу дивимось на низькі закупівельні ціни, робимо замовлення, слідкуємо за виконанням і вирішуємо проблеми, які можуть виникнути. Усі питання виконуються із допомогою певних засобів зв'язку, та обміну офіційною документацією, що зведена до мінімуму.

Другий метод - це колективне обговорення можливостей і потреб у поставках. Аналіз здійснює відділ закупівель компанії, на рівні взаємодії названого відділу з виробничими підрозділами та відділом контролю якості продукції.

Цей відбір виконується на основі оцінки матеріальних потоків за різними критеріями чи параметрами. Оцінка постачальника здійснюється в процесі роботи з окремими постачальниками. Пошук постачальників здійснюється такими способами:

- оголошення тендеру;
- вивчення каталогів підприємств;
- аналіз рекламних оголошень у певних засобах масової інформації;
- проведення письмових переговорів з постачальником;
- відвідування їх виставок та ярмарків.

Конкурсні торги проводять у випадку, якщо потрібно закупити сировину, матеріали чи комплектуючі на досить значну суму або ж потрібно налагодити довготривалі стосунки між постачальником і споживачем. Тендер є вигідним, як споживачу так і постачальнику. Постачальник має уявлення про умови роботи з споживачем. Споживач суміщає вирішення проблем отримання необхідної пропозиції та вибір найкращого з усіх точок зору постачальника.

Найважливішими критеріями у процесі вибору та відбору постачальника згідно вимог закупівельної логістики є:

1. Надійність постачання. Це коли постачальник зобов'язаний по термінах поставити товар за будь-яких умов, Також надійність передбачає точну асортиментну і кількісну відповідність умовам договору поставки.

2. Якість. Якість продукції чи послуги, що постачається, якість роботи, а також якість та надійність обслуговування (сервісу). З точки зору якості при розгляді можливостей постачальника розглядають такі аспекти:

- наявність обладнання виробництва продукції і відповідність необхідного рівня якості;

- можливість здійснення випробування якості відповідно заданої програми із допомогою необхідних пристроїв;

- контроль і атестація матеріалів і сировини;

- наявність документів та інструкцій, що визначають кількість робочих операцій та їх контроль;

- наявність маршрутних документів, що підтверджують усі необхідні операції з виробництва та контролю.

3. Сприятлива ціна. Ціна охоплює ціну продукції чи послуг (транспортування, зберігання), так і іншу вартість, яка не має грошової одиниці. Наприклад, зміну іміджу організації, соціальну значимість сфери діяльності фірми, перспективи зростання та розвитку виробництва.

4. Розташування постачальника чи відстань до нього. Сьогодні це є одним з найважливіших критеріїв, оскільки прямо впливає на швидкість доставки вантажу, а також самої роботи.

5. Терміни виконання замовлень (ритмічність поставок). Цей критерій є особливо важливим при нестійкому попиті кінцевої продукції, оновленні асортименту продукції у підприємства-споживача, розробленні нових видів продукції.

6. Наявність резервних потужностей у постачальника. Цей критерій обов'язково враховують при виконанні індивідуальних замовлень, при розвитку виробництва.

7. Психологічний клімат у трудовому колективі постачальника. Для ефективного функціонування логістичної системи необхідно враховувати виникнення форс-мажорних обставин. Ризик страйку на підприємствах постачальника може спричинити збої у процесі виконання зобов'язань. Особливо пріоритетним цей критерій стає в умовах нерозвинутого ринку.

8. Організація управління якістю роботи та продукції у постачальника. Цей фактор більше враховується у розрахунках на перспективу. Постачальникам завжди потрібно враховувати імовірність підвищення вимог до якості продукції з боку споживачів навіть у період виконання замовлення.

9. Фінансове становище та кредитоздатність постачальника. Цей критерій є важливим, як для поточної діяльності, так і для розрахунків на перспективу з метою підвищення об'єктивності оцінки потенційного постачальника [13].

Більшість підприємств для підвищення стабільності матеріально-технічного забезпечення виробництва крім основного постачальника по кожному виду матеріальних ресурсів мають резерв постачальників-дублерів.. Ринок покупців та обсяги продаж для таких підприємств є досить обмеженими, а тому вони сильно дорожать своїми клієнтами, що зумовлює диверсифікацію джерел постачання.

Роль постачальника-дублера полягає в гарантуванні споживачеві страхування поставок основного постачальника. Потенційно споживач може скористатися послугами постачальників-дублерів за таких умов:

- у випадку розриву контракту з основним споживачем;
- у випадку настання форс-мажорних обставин;
- за умов недопоставок;
- за умови різкого розширення обсягів виробництва, викликаних підвищеним попитом.

З постачальниками дотримуватися декількох основних принципів:

1. Поводитися з постачальниками, як з основними клієнтами підприємства;
2. Демонстрування їхніх спільних інтересів;
3. Ознайомлення постачальника із завданнями і бути в курсі по його ділових операціях;
4. Проявляти допомогу у випадку проблем, які виникли у постачальника;
5. Виконувати прийняті зобов'язання;
6. Враховувати інтереси постачальника;
7. По можливості підтримувати стабільні контакти у діловій сфері [9]

Важливим критерієм роботи постачальника є рівномірність його роботи, тобто здатність поставляти у певно визначені терміни та конкретними партіями. Якщо є порушення поставки то це призводить у логістичній системі до дефіциту, затоварюванню, зростанню рівня певних витрат та втраті часу.

Важливою категорією у закупівлі є комплексність поставки. Він характеризує своєчасну поставку необхідних для виконання певної виробничої програми матеріальних ресурсів.

Наступний етап після відбору та оцінки зовнішніх джерел товароруху постачання є розташування замовлень і реалізація. Потреби виробничої лінії переводяться у замовлення. Персонал логістичних служб на основі результатів і оцінки постачання виконує велику роботу з встановлення товароруху, виконує і укладає угоди поставки товару, формує товарні ланцюги, і оформляє відповідним чином замовлення.

На цьому етапі роботи із товарним рухом є специфікація ресурсів – тобто розшифрування укрупненої номенклатури за конкретними видом, маркою, сортом, типом, розміром профілем та іншими ознаками. Від того, як правильно складена специфікація товарних запасів, багато в чому буде залежати матеріальне забезпечення виробництва на підприємстві.

Основним документом, що відповідає взаємовідносинам з поставок, є угода поставки. Це угода, згідно якої постачальник (виробник, посередник) зобов'язаний генерувати та спрямувати певний товарорух, тобто передавати у власність споживачеві товар відповідного по угоді асортименту і якості у

встановлені терміни в необхідній кількості, а споживач повинен прийняти та оплатити цю продукцію.

В угоді також вказуються назва продукції, кількість, його асортимент, товарна комплектність, а також якість і сортність товару із занотованим стандартом і технічною нормою, що відповідають вимогам до упакування і тари, термін поставки товару, термін дії угоди, ціна на товар та загальна вартість, умови оплати, відповідальність двох сторін за дотримання умов угоди.

Ефективне розташування замовлень для задоволення потреб системи товароруху безпосередньо впливає на ефективність всього процесу логістики. Замовлення визначає потужність товарних потоків та особливості їх формування, можливі методи і шляхи просування по товарним ланцюгам.

Важливим аспектом є визначення партії поставки.

Партія товарної поставки – регламентований угодою обсяг та асортимент одноразової поставки продукції. Партія поставки товару залежить від потреби споживача у конкретному товарному потоці, і від можливостей постачальника, виду транспорту, що використовується, умов зберігання товару та інших факторів.

При аналізі договірних зобов'язань розраховують також частоту поставок (кількість поставок у звітному періоді), а через цей показник – середній інтервал поставки [6].

Виділяють п'ять основних методів закупівлі. Кожен з них має свої переваги та недоліки.

1. Закупівлі товару однією партією. Метод передбачає поставку товарів великою партією за один раз (гуртові закупівлі).

Перевагами є: певна чіткість оформлення документів, точність і відповідальність за поставки товару або партію продукції, знижки у ціні чи торговельні скидки.

Недоліки: потреба у складських приміщеннях та сповільнення товарообігу капіталу.

2. Регулярні закупівлі дрібними партіями. При цьому випадку покупець замовляє певну кількість товарів, що поставляється партіями через певний період.

Переваги: Швидкий обігу капіталу, оскільки товар оплачуються по поступленню окремих партій, досягається економія складських приміщень, менші витрати на документи товарної поставки, так як оформляється тільки замовлення на всю поставку.

Недоліки: Можуть бути замовлення надлишкової кількості; і необхідність оплати всієї кількості, визначеної у замовленні.

3. Щоденні або щомісячні закупівлі товарів за котирувальними відомостями. Цей метод закупівлі товарної продукції широко застосовується, де замовляються товари, які швидко використовуються і є дешевими. Ці котирувальні відомості складаються щоденно (щомісячно). Вони охоплюють дані, як повний перелік товарів, кількість товарів, що є в наявності, певна кількість товарів.

Переваги: швидкий обігу капіталу; низькі витрати на складування та зберігання; швидкий товарорух поставок.

4. Отримання товару по мірі необхідності.

Метод є подібним до регулярних поставок товарів, однак має свої особливості, такі як:

- кількість не встановлюється, а визначається приблизно;
- постачальники перед виконанням кожного замовлення зв'язуються з покупцем;
- оплачується тільки та кількість товарів, що фактично доставлена;
- по закінченні терміну угоди замовник не зобов'язаний приймати та оплачувати товари, які ще тільки повинні бути поставленими.

Переваги: відсутність твердих зобов'язань з покупки певної кількості; обігу капіталу; мінімальний час роботи з підготовкою до оформлення документів.

5. Закупівля товару з негайним здаванням. Сфера застосування цього методу – закупівля товарів, що використовуються нечасто, коли неможливо

отримати їх по мірі необхідності. Товар замовляється тоді, якщо є потреба, і вивозиться з складів постачальника.

Недоліки цього методу полягають у збільшенні витрат, пов'язаних з оформленням документації при кожному замовленні; роздрібнення замовлень; значна кількість постачальників [5]. Важлива роль повинна також відводитися документальному оформленню замовлення.

Керівникам закупівельних підрозділів доцільно розробити стандартні бланки, в яких рекомендується подати такі дані:

Зарубіжні фірми у своїй практичній діяльності використовують, як правило, чотири примірники замовлення. Для полегшення роботи вони є різнокольоровими.

Постачання товарної продукції споживачу можуть здійснюватися змішаним шляхом, через посередників, дистриб'юторів, агентів, і брокерів.

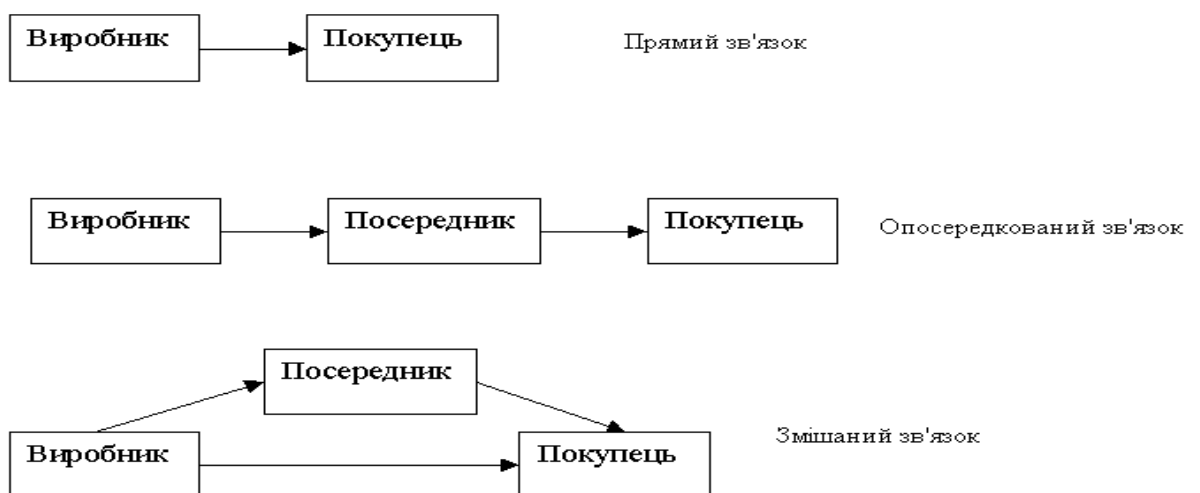


Рисунок 1.2 - Схеми господарських зв'язків [3]

Прямі, і опосередковані зв'язки носять тривалий і короткостроковий характер. Класифікують зв'язки прямі і непрямі. Вони зв'язані з розподілом по формах організації постачання товару. Розрізняють транзитну і складську форми постачання.

При транзитній формі постачання товарні продукції переміщуються від постачальника до споживача прямо, обминаючи проміжні склади посередницьких

організацій. При складській формі товарна продукція завозиться на склад і на бази посередників, а із складів їх відвантажують споживачам.

Транзитна форма використовується коли споживачами вимагається товарорух у великих кількостях, при цьому відвантажуються вагонами або іншими засобами транспорту, що значно знижує витрати і підвищує швидкість обігу, а також покращується використання транспортних засобів.

Отже в кожному випадку потрібно економічне обґрунтування по вибору і формі постачання.

На вибір системи постачання впливає цілий ряд факторів, визначальними серед яких є потреба в певному виді матеріалу, сировині чи комплектуючих за наявний час для задоволення даної потреби.

В останні роки на підприємствах при організації виробництва і також в операційному менеджменті, одержало поширення товарного руху «ощадливого виробництва» (lean production). Ця концепція, власне кажучи, є розвитком концепції «точно в термін».

Велике значення для реалізації концепції «ощадливого виробництва» у внутрівиробничій системі товароруху, присутній загальний контроль якості виробничого циклу. Фірми використовують при контролі якості свого товару концепцію загального управління стандартів ISO-9000. У процесах виготовлення товару та управління матеріальними потоками у системі «ощадливого виробництва» звичайно виділяють п'ять складових:

1. Трансформація –це матеріальні ресурси, які перетворюються в готову продукцію;
  2. Інспекції - це контроль поетапний виробничого циклу;
  3. Транспортування - це матеріальні ресурси, запаси незавершеного виробництва і готової продукції;
  4. Складування - це укомплектування матеріальних ресурсів, запасів незавершеного виробництва і готової продукції;
- затримки у виробничому циклі.



Отже, теоретичний розділ розкриває суть, завдання та функції товарного руху, та вносить в систему управління процеси, які сприяють розвитку логістики і організації її, при цьому використовують певні концепції управління на різних етапах діяльності підприємства [20].

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОВАРОРУХУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ТЕРНОПЛЬСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»

#### 2.1 Аналіз ринку м'ясної продукції та загальна характеристика діяльності підприємства

Наша Україна, яка має сприятливі агрокліматичні умови займає провідне місце у світі з найбільшим потенціалом розвитку агропромислового комплексу в галузях рослинництва, продуктів переробки, у сфері тваринництва та виробництва м'ясопродуктів. По потужностях підприємств, м'ясна промисловість є провідником на сучасному розвитку економічного життя.

За останні роки виробництво м'ясопродуктів в країні активізувалось, за рахунок платоспроможного попиту споживачів в певних умовах ненасиченості ринку. Протягом 2019-2021 рр. величина споживання м'яса в Україні має збільшену динаміку.

Виробництво м'яса в Україні переважає яловичина та свинина. А починаючи 2017 року, поголів'я великої рогатої худоби іде на спадаючу динаміку, так як, власники великого рогатого поголів'я суттєво зменшували його, через брак кормів (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Поголів'я худоби в Україні, тис. голів (в динаміці)

Поголів'я худоби	2017	2018	2019	2020	1 кв. 2021
Велика рогата худоба	9 989,3	9 956,1	9 057,5	7 827,8	6 749,2
Свині	8 195,3	9 179,6	8 728,8	6 978,2	7 200,2
Вівці та кози	2 105,6	2 223,7	2 133,1	1 985,8	1 758,7

Зменшення поголів'я худоби у 2021 році призвело до дефіциту на ці види м'яса. І в результаті негативно позначилося на рості ціни на свинину і яловичину

(дивись рисунок 2.1). При цьому варто зазначити, що динаміка цін на м'ясо птиці протягом аналізованого періоду, хоча і була зростаючою, однак, темпи росту були значно меншими, а вартість цього виду м'яса залишається найнижчою.



Рисунок 2.1 - Динаміка цінових змін на м'ясопродукцію у 2017-2021 рр., грн.

Отже, цінові тенденції привели до того, що попит на м'ясо із птиці набрав розвитку до зростання із високими темпами, в порівнянні до інших видів м'яса, що стало наслідком змін для збільшення його виробництва (див. рис. 2.2).

Окрім факторів на збільшення обсягів виробництва м'яса із птиці позитивно впливає і його час на операційний цикл у виді тваринництва, де прогнозується висока рентабельність.

В таблиці показано 2.2 аналіз основних показників збутової діяльності ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

Таблиця 2.2 – Аналіз основних показників збуту та товароруху на підприємстві ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

№ п/п	Показники	2019 рік тис.грн	2020 рік тис.грн	Відхилення		2021 рік	Відхилення	
				абс, тис. грн.	відн. , %		абс, тис. грн.	відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Дохід від реалізації товарної продукції	953941,0	981634,0	27693,0	3,7	944993,0	-36641,0	-4,7

2	Реалізована товарна продукція (собівартість)	901349,0	930249,0	28900,0	4,1	903145,0	-27104,0	-3,7
3	Валовий прибуток	72592,0	71385,0	-1207,0	-2,3	61848,0	-9537,0	-18,6
4	Затрати на збут	18936,0	19839,0	903,0	4,8	16583,0	-3256,0	-16,4

Як бачимо в 2020 році в порівнянні із 2019 роком зросли і дохід від реалізації продукції, і собівартість реалізованої продукції, проте валовий прибуток зменшився. Окрім того на 4,8% зросли витрати на збут.

За останні роки збільшилось в два рази, що за підсумком 2021 року складають майже 500 тис. т.

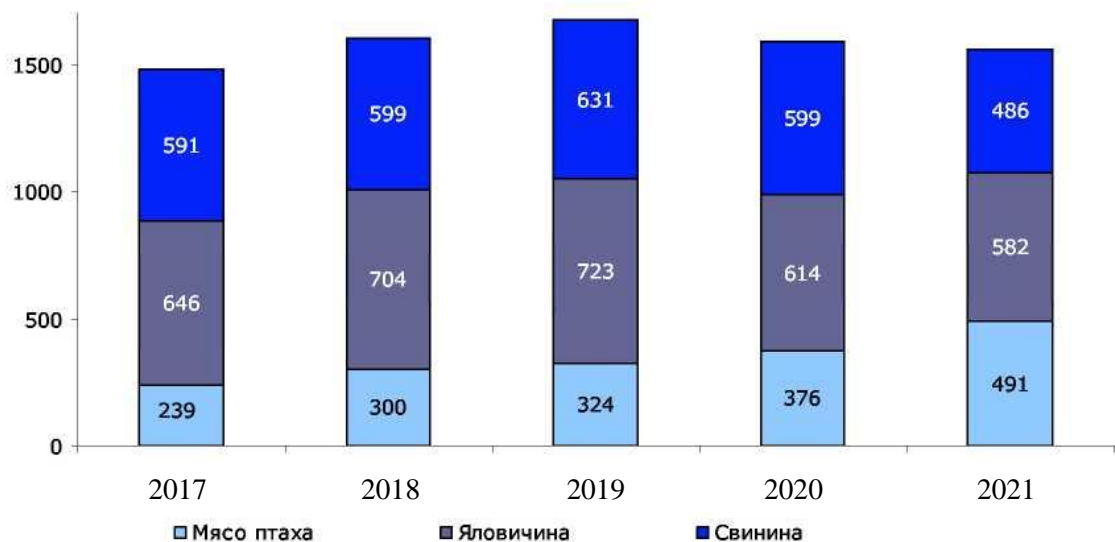


Рисунок 2.2 - Структура виробництва м'яса на м'ясопереробних підприємствах України протягом 2017-2021 рр., тис. т.

Отже, за останні роки є стабільність зростання виробництва м'яса птиці. Вони підтримуються технічним переоснащенням на підприємстві, підвищенням показників по продуктивності, із забезпеченням контролю якості продукції, а також державною підтримкою виробництва м'яса бройлерів.

При цьому додаються проблеми із старінням матеріально-технічної бази підприємств, зменшенням працездатного населення в сільській місцевості, порушуються ринки збуту, та сірий імпорт м'ясної продукції. В кінцевому

результаті, це відбивається на ринку яловичини сьогодні, що дослідила Всеукраїнська асоціація «Укрм'ясопродукт».

У 2021 р. лідерами були Вінницька і Хмельницька області, що в сегменті складає близько 24% від загального виробництва. Потім ідуть Львівська, Полтавська та Тернопільська області – 20,3%. У цих областях розвинена сировинна база. Також сировинний потенціал має і Житомирська, Кіровоградська та Івано-Франківська області.

З 2017 року на ринку ковбасних виробів є погіршення із продажу. Причиною є підвищення ціни на м'ясо, а також із конкуренцією.

Незважаючи на те, місцеві виробники ковбасної продукції не знижують обсяг виробництва, а ковбасників рятує відносно дешевий імпорт м'яса і попит на ринку кінцевого товару. Але, якщо ці процеси ідуть, і є попит на імпорт сировини, то це перебивання гомілок вітчизняному виробнику.

Таблиця 2.3- Аналіз результатів господарської діяльності ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення		2021 рік	Відхилення	
				Абс. тис. грн.	відн %		абс, тис.грн.	відн %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Валовий прибуток або (збиток), тис. грн.	72592,0	71385,0	-1207,0	-2,3	41848,0	-9537,0	-18,6
2	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	22341,0	22758,0	417,0	1,9	16302,0	-6456,0	-28,4
3	Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн.	10936,0	11186,0	250,0	2,3	9401,0	-1785,0	-16,0
4	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	8983,0	9154,0	171,0	1,9	7686,0	-1468,0	-16,0
5	Дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	953941,0	981634,0	27693,0	3,7	744993,0	-36641,0	-4,7
6	Валовийприбуток (збиток)/ Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,070	0,066	-0,004	-5,8	0,056	-0,010	-14,6

7	Фінансовий результат від операційної діяльності / Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,030	0,029	-0,001	-1,7	0,022	-0,007	-24,8
8	Фінансовий результат до оподаткування операційної діяльності / Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,015	0,014	0,001	-6,7	0,013	-0,001	-6,7
9	Чистий прибуток / Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,012	0,012	0,000	0,0	0,010	-0,002	-16,7

Отже, відповідно до таблиці 2.3, показники фінансових результатів мають плюсовий характер. Але в 2020 році в порівнянні із 2019 роком є зростання абсолютних показників, окрім валового прибутку, а в 2021 році в порівнянні з 2020 роком є тенденція до зменшення абсолютних показників. При відносних показниках, то в 2020 році відповідно до 2019 року є скорочення, але в 2021 році відповідно до 2020 року зменшення чи скорочення дуже є стрімке.

Таблиця 2.4 – Аналіз основних показників ліквідності ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат за 2019-2021 роки

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Тенденція
1	2	3	4	5	6
1	Загальний коефіцієнт ліквідності (Кліквзаг)	1,42	1,46	1,56	зростання
2	Коефіцієнт поточної ліквідності (Кліквпот)	1,35	1,39	1,49	зростання
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кліквабс)	0,03	0,05	0,001	зменшення
4	Коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів (Квк/пк)	0,42	0,46	0,56	зростання
5	Коефіцієнт автономії (Ка)	0,3	0,32	0,36	зростання

Показники в таблиці характеризують фінансовий стан підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» (окрім показника абсолютної ліквідності), зростає, а це дає підставу для зміцнення фінансового стану його. Проте всі

значення показників є нижчим за рекомендоване, що вказує нам на дуже високі фінансові ризики для підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

Таблиця 2.5 – Аналізу ефективності використання оборотного капіталу підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Тенденція
1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт оборотності (Коб)	4,37	4,61	4,36	зростання
2	Коефіцієнт завантаженості (Кз)	0,23	0,22	0,23	стабільність
3	Тривалість обороту (Т), днів	82,38	78,09	82,57	зростання
4	Рентабельність оборотних коштів (Рок), %	5,21	5,4	4,49	зменшення

За даними із таблиці 3.7, ми можемо оприділити, що ефективність використання оборотного капіталу підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» середня, так як є зростаюче значення коефіцієнта оборотності і постійне значення коефіцієнта завантаженості та тривалості обороту оборотних коштів. Одною негативною тенденцією до зменшення є рентабельність оборотних коштів. А це означає що є проблеми в фінансовому стані підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

Сьогодні на ринку ковбасних виробів Тернопілля працює багато дрібних та середніх підприємців. Приблизно 135 цехів з виробництва ковбасних виробів. Майже всі – приватні.

У своїх невеликих цехах вони навчилися робити ковбасу при найменших можливих затратах, при цьому використовуючи рецептури, де м'яса дуже мало – переважно добавки. Ці виробники покривають сегмент торгівлі дешевими і середніми за цінами ковбасними виробами. Щодо елітних, то і на цій частці ринку ведеться серйозна конкуренція. Хоча кількість споживачів такої продукції зростає.

Найбільшим підприємством є ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». працює на місцевому, регіональному та всеукраїнському ринку. Разом з тим, він працює на споживчому ринку, та на ринку виробників

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» знаходиться у селі Острів Тернопільської області, вулиця Промислова, 1.

Тернопільський м'ясокомбінат введений в експлуатацію у 1984 році, як підприємство, що спеціалізується на переробці м'яса великої рогатої худоби, свинини від відгодівельних комплексів та населення Тернопільської та сусідніх областей. Підприємство неодноразово змінювало правову форму, що було зумовлено тогочасними економічними умовами.

З листопада 2000 р. Тернопільський м'ясокомбінат був зареєстрований під назвою ТОВ «М'ясопереробний завод «Тернопіль» (ТОВ МПЗ «Тернопіль»)

З 2015 року перейменовано на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». Він поставляє на ринок України весь асортимент м'ясної продукції.

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» здійснює наступні види діяльності:

- переробка сільськогосподарської продукції;
- виробництво та реалізація м'ясної і ковбасної продукції;
- закупівля і збут м'ясосировини;
- зберігання м'ясосировини, м'ясної і ковбасної продукції.

Головним завданням ТОВ «Тернопільського м'ясокомбінату» є вихід на проектну потужність та стабільну якість виробленого продукту.

На даний час ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» – це сучасне підприємство, яке розвивається. Підприємство має стабільну сировинну базу, сучасні цехи, які укомплектовані високотехнологічним обладнанням і відповідають світовим стандартам, а також розроблену традиційну технологію виготовлення продукту. Разом з тим, в них є висококваліфіковані фахівці в галузі м'ясопереробної промисловості та розвинена система збуту готового товару, її дистрибуційне покриття, і налагоджена система партнерства.

За статутом основна діяльність підприємства є заготівля та виробництво м'ясної продукції, посередницька діяльність, гуртова, комісійна, роздрібна та



виїзна торгівля з м'ясним товаром.

Згідно організаційної структури підприємство складається з основного виробництва та непромислового господарства.

До основного виробництва належать основні, допоміжні та обслуговуючі цехи.

Основні цехи: забійний цех; обвалювальний цех; м'ясопереробний цех; машинне відділення та відділення с/к продукції; консервний цех.

До допоміжних цехів належать: виробничі холодильники; центральний матеріальний склад; шкіросольний цех; кишечний цех; паросиловий цех – для забезпечення технологічних процесів парою і водою; компресорний цех - для забезпечення технологічних процесів охолодженням та гарячим повітрям; котельня; виробнича лабораторія; механічна майстерня; електромайстерня; майстерня по ремонту контрольно-вимірювальних приладів і засобів автоматики; столярний цех.

До обслуговуючих цехів відносяться: очисні споруди; автогаражі; санітарно-господарська частина.

До непромислового господарства входить фірмова торгівля, служба охорони та їдальня.

До об'єктів фірмової торгівлі належать шість магазинів «Мясна точка» та оптово-роздрібний магазин на території підприємства.

Проектна потужність заводу передбачає переробку 100 тонн м'яса добу при тризмінній роботі.

Потужність основних цехів за одну зміну становить: м'ясопереробний цех; машинне відділення – 15 т/зміну; відділення сиропчених ковбас - 4 т/зміну; консервний цех - 8 тис. банок/зміну; обвалювальний цех – 12 т/зміну.

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є змішаною виробничою структурою. Види продукції, тобто м'ясні консерви виробляються на окремій лінії і є відокремленим від інших виробництв.

При виробництві ковбас виробництво є перехрещеним у зв'язку з тим, що устаткування для формування фаршу, наповнення батонів, є універсальним і

використовується для асортиментного плану групи ковбас.

Організаційною структурою ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є лінійна структура. На підприємстві є понад 70 сучасних комп'ютерів, сервер, налагоджена робота внутрішньої мережі, забезпечення різноманітною оргтехнікою. Повністю комп'ютеризована бухгалтерія, планово-економічний відділ, відділ постачання і логістики, комерційний відділ, технологічна служба.

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» належить до успішних підприємств м'ясопереробної галузі. Від часу свого створення на базі ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» у 2005 році підприємство завойовує стійкі позиції на ринку м'ясних продуктів і успішно продовжує тенденцію на сьогоднішній час.

Продукція ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». продається у всіх областях України. Асортимент підприємства - це біля 150 найменувань продукції: варені, сирокочені, сиров'ялені, півкочені ковбаси, копченості з яловичини і свинини, сосиски і сардельки, паштети, м'ясні консерви. А також - це два десятки видів варених ковбас, два десятки найменувань сосисок і сардельок, понад 20 видів напівкочених і варенокочених ковбас, понад 30 видів сирокочених ковбас, більш ніж 20 видів делікатесних виробів і два десятки видів напівфабрикатів.

Продукція ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». має високу якість, відповідає екологічним і санітарним нормам, використання натуральних спецій, оболонки, що значно збільшує термін збереження продукції.

Підприємство випускає консервну продукцію в широкому асортименті де є енергозберігаючі технології і установки сучасних варильних автоклавів. Також встановленні на підприємстві лінії вакуумної упаковки продукції, що дає можливість розширити асортимент продукції, а це - збільшення лінії фасованого продукту і напівфабрикатів, До них входять - маринади, пельмені, вареники, котлети і інше.

В разі потреби на підприємстві є можливість виготовляти рибу холодного та гарячого копчення, копчену птицю, але на даний час виробництво цієї продукції не є рентабельним для заводу. Також налагоджено замороження субпродуктів.

Вдале співвідношення ціни і якості і різноманітності асортименту ковбасних виробів, а також застосування сучасних оболонки та упаковки, дозволяють товару тривалий час зберігати продукцію свіжою, що є запорукою успіху продукції ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». серед споживачів.

Таблиця 2.6 - Маржинальний дохід по асортименту продукції ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

Назва продукції	Фактична реалізація	Маржинальний дохід	Фактична виручка	Повернення	Чистий маржинальний дохід	Структура дохідності МД, %
	кг.	грн.	грн.	грн.	грн.	
Варені в/с	31412,59	42446,53	349837,07	29287,81	13158,72	4,7%
Паштет	1162,12	4925,24	13151,83	761,92	4163,32	0,5%
Сардельки	15312,74	39992,19	216322,60	15892	24101	4,4%
Сосиски	19982,20	32532,64	196803,54	10917,39	21615,24	3,6%
Напівкопчені	16690,11	62112,23	329709,08	24164,371	37947,85	6,9%
Варено-копчені	5916,89	32488,08	145826,09	13225,29	19262,80	3,6%
Вітчизна	514,87	406,84	9324,26	783,29	-376,45	0,04%
Копченості	7600,64	47748,35	197593,86	16116,74	31631,62	5,3%
Сирокопчені ковбаси	79910,42	642676,52	2540898,65	75575,09	567101,43	71%
Всього	178502,63	905328,65	3999467,03	186723,55	718605,10	100%

Товарна продукція виробництва ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» добре відома на внутрішньому і зовнішніх ринках, завдяки високій якості та надійності партнерства і співробітництва зі всіма учасниками технологічних процесів.

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». працює на споживчому і промисловому ринку. Споживчий ринок складається із покупців, що купують продукцію для власного використання. Промисловий ринок підприємство використовує продукцію у виробничих цілях та для перепродажі.

Постачальники, які надають ТОВ «Тернопільському м'ясокомбінату». необхідну для діяльності сировину великої рогатої худоби, та свиней і мають погано налагоджену роботу в сегменті постачання і тому є затримка у постачанні, та дефіциті, що негативно відбивається на обсягах виробництва, продажу та репутації. При підвищенні постачальником ціни на свою товарну продукцію,

створюється загроза у зменшенні обсягів реалізації.

Основною сировиною ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є: яловичина в/с, яловичина, односортна свинина нежирна, свинина напівжирна, свинина рулька, свинина жирна, свинина ковбасна, шпик ковбасний, шпик бланширований, грудинка (свинина жирна), ММД птиці, емульсія з свинячої шкіри, шкура свиняча, соєвий концентрат Данпро-650 S, соя ізолят Супро 33.

Найбільші постачальники ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». наступні: Агропродсервис, Альков, Арт Пак, Астра І К, Атлантик Пак, Білкові джерела, Велес Плюс, Дельта, Європоль, Інтермік-Україна, Квота, Ковчег і Ко, КФКФ, Лілея, Лост ЛТД, Макрохим, Могуниця, Пенто-Пак, Полі-Пак, ПП Сколев, Продсервис, Смаковіта, Теркон, Ті Бі Ві Імпорт Україна, Екко та інші.

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». співпрацює з великими оптовиками і з роздрібними торговцями. Але основну роботу з великими торговими посередниками та дилерами компанії робить підприємство. Також у випадку проблеми з подальшим просуванням продукції бере на себе і оптовик. Він гарантує певний рівень продажу в певний проміжок часу.

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» в основному самостійно здійснює доставку товару до гуртових споживачів, що дозволяє отримати додаткові прибутки. Робота з дрібними клієнтами ведеться в основному на місцевому ринку. Поставки продукції проводиться на території України. З кінця травня 2021 року ринок збуту м'ясних напівфабрикатів дуже розширився за рахунок входу в торговельну сітку Західної України, таких як: «Сільпо», «Інтермаркет», «Наш Молочник», «Торба» та багато інших.

На сьогоднішній день, ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». ввійшло в лідери по сирокоченим ковбасам, на ринку України. Це досягнення потрібно збільшувати по продажі підприємством, шляхом своєї діяльності, тобто залучення нових клієнтів на постійній основі. На сьогоднішній день ТОВ«Тернопільський м'ясокомбінат» почав інтенсивно розробляти елементи комплексу просування. А це в свою чергу: оформлення рекламних щитів; різні записи відеороликів про їхню товарну продукцію; проведення різних дегустацій, акції; виготовлення

банерів, плакатів, та друк логотипів. Крім того розробляються ескізи виготовлення різних сувенірів, блокнотів, календариків, магнітів на холодильник, ручків і інших засобів для просування товару. При дослідженні товарного руху підприємство вирішило змінити своє позиціонування продукції.

По перше це - реклама, яка збільшує об'єми продажу. Підходи є різні, але ціль рекламної кампанії незмінна.

Всі заходи по організації товароруху, що проводяться на підприємстві можна поділити на:

- цінову знижку. Наприклад ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» і мережа супермаркетів «Сільпо», ТОВ «Торговий Світ», ПП «М'ясна точка» «Хмельничанка», пропонували тернополянам спеціальну святкову ціну та пропозицію на таку товарну продукцію, як: «Лікарська Пріма» р/в, «Довбушська», «Домашня Нова», «Дрогобицька» «Особлива», «Тернопільська» с\к новинка з виду сирокоччених ковбас «Гранд». Акція тривала до Великодніх свят.

- Стимулювання посередників, які займаються реалізацією продукції підприємства. При цьому основні завдання: збільшення величини роздрібного продажу, стимулювання та реалізація партій товару, знижки на ціну за купівлю певної кількості продукції; домовленості по кількості одиниць виробів посередникам безкоштовно за конкретну купівлю партії товарної продукції;

Ефективним для ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є тимчасове зниження ціни. Споживача приваблюють ціни на товар, на які тимчасово знижено вартість. Із товарів різних марок він вибере найдешевший.

Стимулювання до збуту товару доповнює певні методи товарного руху просування продукції і використовує різноманітні засоби впливу, здатні прискорити чи посилити відповідну реакцію.

До того ж ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» бере активно участь у ярмарках, виставках - продажах, що дає безпосередні контакти з клієнтами, і зворотній зв'язок з ними. В умовах конкуренції одна із головних атрибутів є упаковка. Спроекована упаковка для товару із підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є додатковим засобом стимулювання збуту

товару, при цьому їхня упаковка є важливим елементом комплексу стимулювання продукції. Розробка логотипу ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат», буде впливати на споживачів при покупці продукції підприємства.

ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» відноситься до підприємств із змішаною виробничою структурою. Окремі види продукції (м'ясні консерви) виробляються на окремій лінії і в технологічному плані є відокремленим від інших виробництв.

По організації товароруку розрізняють три форми організації управління матеріально-технічного забезпечення: централізовану, децентралізовану і змішану.

Централізація управління зосереджує функцію в межах єдиної служби матеріально-технічного забезпечення виробничого підприємства. Вона є територіальною цілісністю з виробничою єдністю підприємства, тобто з вузькою номенклатурою споживаних ресурсів.

Децентралізація управління товарним рухом розосереджена на функції виробничою самостійністю підрозділів предметної спеціалізації в окремих виробництвах та широкою номенклатурою споживаних ресурсів.

Головною задачею підприємства є своєчасне й оптимальне забезпечення виробництва необхідними матеріальними ресурсами відповідної комплектності та якості, вивчення і врахування попиту і пропозиції на всі споживані підприємством матеріальні ресурси, рівень змінності ціни на них, відбір найбільшої економічної форми товарообігу, оптимізація запасів, зниження транспортно-заготівельних і складських витрат.

## **2.2 Головні напрямки товароруку на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»**

Організація роботи товароруку підприємства включає такі напрямки: планування; вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища ринку окремих товарів; визначення потреб матеріальних ресурсів; планування оптимальних

господарських зв'язків; розрахунок виробничих запасів; план в потребі матеріалів та встановлення ліміту на видачу цехам; план поставок.

Організація товароруку підприємства: збір інформації про товарну продукцію, участь в ярмарках, аукціонах, виставках-продажах; аналіз всіх засобів для задоволення потреб в матеріальних ресурсах; укладання з постачальниками договорів на постачання товарної продукції підприємства; одержання продукції, її організація завою певного ресурсу підприємства; організація складського господарства, яке входить до складу організації постачання; забезпечення цехів, ділянок, та робочих місць необхідним матеріальним ресурсом.

Ефективність використання основних фондів підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» описано в таблиці 3.8. Зростання фондівіддачі і зменшення фондомісткості товарної продукції, позитивно характеризує товарорух підприємства. Також зростання рентабельності основних засобів дає нам позитивний прогноз. До зростання ефективності використання основних фондів підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

Таблиця 2.7 –Аналіз ефективності використання основних фондів підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат», тис.грн

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Прогноз
1	2	3	4	5	6
1.	Фондовіддача (ФВ)	81,47	89,98	96,19	зростання
2.	Фондомісткість (ФМ)	0,012	0,011	0,01	зменшення
3.	Рентабельність основних засобів (Роз), %	97,07	105,38	99,24	зростання

Таблиця 2.8 – Аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» за період 2019-2021 роки

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Прогноз
1	2	3	4	5	6
1.	Матеріаломісткість (ММ)	0,021	0,021	0,019	зменшення
2.	Матеріаловіддача (МВ)	47,62	47,62	52,63	зростання

3.	Рівень використання матеріальних ресурсів (Квм)	0,023	0,022	0,023	стабільність
----	---	-------	-------	-------	--------------

В таблиці 2.8, дано нам, що матеріаломісткість товарної продукції підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» в період з 2019-2021 роки зменшується але зростає матеріаловіддача. Використання матеріальних ресурсів протягом цих років є стабільною. А це свідчить про підвищену ефективність використання матеріальних ресурсів.

Ефективність використання трудових ресурсів на підприємстві ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» показано в таблиці. 3.10, на протязі аналізованого періоду відбулося зменшення показника продуктивності праці та зростання трудомісткості продукції тобто погіршення використання трудових ресурсів на підприємстві

Таблиця 2.9 – Показники для аналізу ефективності використання трудових ресурсів організації

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Тенденція
1	2	3	4	5	6
1.	Продуктивність праці (ППр), грн.	1785,57	1692,73	1564,06	зменшення
2.	Фондоозброєність (ФЗ), тис. грн.	45,59	39,13	33,82	зменшення
3.	Трудомісткість продукції (Тр)	0,0006	0,0006	0,0007	зростання
4.	Зарплатомісткість продукції (ЗМ)	0,017	0,016	0,017	стабільність

Отже аналіз (за період 2019 – 21рр). показує, що відбулося зменшення фондоозброєності працівників але немає жодних змін в зарплатомісткості продукції. Це характеризує не дуже хорошу сторону використання трудових ресурсів на підприємстві.

Проаналізувавши всі показники товарного руху та збуту підприємства, як абсолютні, так і відносні, ми дійшли до висновку що діяльність логістична товаропросувна та збутова має певні проблеми в її роботі.



Контроль і координацію роботи: контроль за виконанням договору постачальником, виконання договору по терміну постачання продукції; контроль за витратами матеріальних ресурсів у виробництві; контроль за якістю і комплектністю, що надходять; контроль за виробничими запасами; і в кінцевому результаті висування претензій постачальникам і транспортним організаціям. Напрямок планування діяльності в складанні планів поступлення сировини і матеріалів на підприємство відповідно до виробничої програми та планів реалізації продукції за асортиментом.

У випадку, якщо закупити сировину, матеріали, комплектуючі на велику суму то перш за все потрібно налагодити довгострокові зв'язки між постачальником і споживачем. При цьому оголошується конкурс на поставку – тендер. Тендер є вигідним як постачальнику, так і споживачу. Постачальник одержує точну уяву про умови роботи із споживачем.

Відділ постачання на підприємстві розсилає потенційним постачальникам пропозиції – запрошення до участі в тендері де є зазначенням обсягів необхідної продукції, бажаних умов поставки, політики розрахунку.

Переможцем цих тендерів є учасник, який представив найбільш вигідну тендерну пропозицію, до відповідних кваліфікаційних вимог.

Відділом постачання постійно відстежують у клієнтів пропозиції на доставку сировини і матеріалів, збирають інформацію по виставках, аналізують дані по Інтернет - порталах, тощо. Ці заходи дозволяють підприємству оперативно відстежувати динаміку ціни того чи іншого продукту. Одночасно сформована база даних, що моніторить постачальників, зменшує ризик недопоставки сировини та матеріалів у зв'язку з неможливістю чи небажанням певного постачальника.

А також на підприємстві ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» створено спільні команди з постачальниками. Він базується на повній довірі між партнерами, що передбачає його компетентність у технологічних особливостях виробництва, створення спільних проєктів, навчання та певна робота персоналу в лабораторіях постачальника. Також найкращим для обох сторін є високий рівень довіри між партнерами і взаємного виконання укладених домовленостей і

зобов'язань. Найбільшого поширення даний метод набув при закупівлях нових спецій, ковбасних оболонки, при необхідності їх відпрацювання на наявних виробничих фондах підприємства, доведення економічного ефекту від їх впровадження чи усунення можливих ускладнень та проблем, що можуть виникати в процесі їх використання.

На підприємстві застосовують метод правового регулювання процесу закупівлі. Процес закупівлі регулюється всіма національними та міжнародними правовими актами, щодо поставок товарів чи обладнання, виконання робіт чи здійснення взаєморозрахунків.

Потрібно однак зазначити, що жоден із перелічених методів не буде успішно функціонувати без наявності на фірмі досвідчених спеціалістів з постачання.

Організаційна структура складського господарства обумовлюється виробничою структурою підприємства - структурою його виробничих підрозділів і складається з наступних складів:

- центральний матеріальний склад;
- склади виробництва (цехові склади).

Матеріальні склади призначені для здійснення складських функцій над усіма матеріальними ресурсами (сировиною, паливом, матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими), що поступають від постачальників.

Виробничі склади призначені для здійснення складських функцій над ресурсами (напівфабрикатами) власного виробництва, а також поточного зберігання одно-дводенних запасів сировини і матеріалів для першочергового використання у виробництві.

Забезпечення цехів матеріалами здійснюється відповідно до встановлених лімітів і конкретних особливостей виробництва. Останні враховуються при розробці графіків подач, на основі яких матеріали доставляються в цехи. Ліміт встановлюється виходячи з виробничої програми цеху і специфікованих норм витрат.

Розрахунок ліміту на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» здійснюється по формулі

$$L = P \pm P_{\text{нв}} \cdot n \square H_z - O \quad (2.1)$$

де  $L$  - ліміт даної номенклатури продукції;

$P$  - потреба цеху в матеріалах для виконання виробничої програми;

$P$  - потреба цеху в матеріалах для зміни незавершеного виробництва (+ збільшення, — зменшення);

$H_z$  - норматив цехового запасу даної продукції;

$O$  - розрахунковий очікуваний залишок даної продукції в цеху на початок планового періоду.

Цеховий запас визначається в необхідних випадках і залежить від величини партії продукції, що доставляється в цех, середньодобової її витрачання, а також від циклічності виробництва. Встановлений ліміт фіксується в плані-карті, лімітній карті, лімітній чи забірній відомості, що направляються із складу і цеху-споживачу.

Планкарта звичайно застосовується в умовах стабільної потреби і чіткої регламентації виробництва підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». У ній вказуються встановлений цеху ліміт по кожному виду матеріалу, терміни і величина подачі партії. Відповідно до планкарт склад своїми транспортними засобами доставляє партії матеріалів кожному цеху у встановлений термін. Відпуск їх оформляється приймально-здавальними накладними. У бланку плану-карти ведеться поточний облік виконання плану постачань.

Іншим способом є використання лімітних карт – «ліміток». У лімітній карті вказуються місячна потреба в матеріалі, величина запасу і місячний ліміт витрати. У випадках появи необхідності прийняття рішень по зміні ліміту відділом постачання ТОВ «Тернопільський мясокомбінат» оформляється разова вимога,

що узгоджується з планово-економічним відділом і підписується відповідальною особою (головним технологом, начальником цеху, головним економістом).

Таким чином, до функції контролю служби матеріально-технічного забезпечення входить контроль за виконанням договірних зобов'язань постачальниками, виконання ними термінів постачання продукції, вхідний контроль за якістю і комплектністю матеріальних ресурсів, що надходять на підприємство, контроль за витратою матеріальних ресурсів у виробництві та контроль за виробничими запасами.

Робота органів матеріально-технічного забезпечення прямо чи побічно впливає на рівень основних техніко-економічних показників підприємства.

До числа показників матеріально-технічного забезпечення відносяться кількісні і якісні показники плану завезення матеріальних ресурсів (номенклатура, кількість і вартість матеріальних ресурсів), транспортно-заготівельні витрати (вартість перевезення матеріалів до кінцевої точки — витрати на доставку матеріалів до складу підприємства; націнки постачальницьких і збутових організацій; витрати на тару і т.п.); витрати на збереження, видачу у виробництво й відвантаження споживачу матеріальних ресурсів; адміністративно-господарські витрати (витрати на утримання апарату відділу матеріально-технічного забезпечення).

Підставою для позитивної оцінки діяльності органів матеріально-технічного забезпечення служать: відсутність перебоїв у постачанні виробництва, наднормативних запасів і неліквідів, своєчасний висновок договорів, зниження постачальницьких витрат.

На підприємстві функціонує програма «Залишки товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ)» на основі якої поступає інформація про наявність товарно-матеріальних цінностей. Кожного дня до 10 год бухгалтерія виробництва, холодильника, реалізація та центральний матеріальний склад подають інформацію про прихід, розхід та залишок на ранок поточного дня сировини основних та допоміжних матеріалів. На основі внесених даних програма подає загальні залишки, запас продукції в днях, середньоденний розхід за заданий

період. У випадку коли запас стає нижчим за мінімально допустимий програма дає повідомлення про необхідність закупівлі даної позиції. На початку кожного тижня особи, які подають інформацію зобов'язані перевірити з економістом відділу матеріально-технічного забезпечення за яким закріплене ведення даної програми відповідність фактичних залишків на складах до даних програми.

Одним з основних методів визначення залишків у заготівельній і розподільній логістиці є інвентаризації товарно-матеріальних цінностей. Вони призначені для виявлення фактичної наявності ресурсів, наднормативних запасів, а також запасів неліквідних засобів виробництва. Крім того, у процесі інвентаризації перевіряється правильність збереження матеріальних ресурсів і правильність ведення обліку за їх товарорухом.

Облік запасів на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» виробляється шляхом їхнього виміру і реєстрації, що здійснюється в натуральних, вартісних і умовно-натуральних одиницях. Як правило, одночасно використовується дві одиниці виміру. Це дозволяє одержати більш точну характеристику запасу по конкретних видах ресурсів.

Умовно-натуральні одиниці зручні при обліку запасів різних матеріальних ресурсів, що задовольняють ту саму потребу. Їхнє застосування допомагає розширити коло порівнянності однорідної продукції, уточнити обсяг її запасів з урахуванням фізичних властивостей і можливості взаємозамінності. Умовні одиниці використовуються також у випадку, коли обсяг запасів вимірюється у фактичних днях запасу.

Вартісні одиниці виміру в постачанні використовуються для визначення загального обсягу запасів, а також для забезпечення порівнянності з обсягом реалізованої продукції, витратами обігу й інших показників.

Функція реалізації зайвих запасів є однієї з найважливіших сторін служби матеріально-технічного забезпечення ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». Нормально функціонуюча логістична система виявляє надлишки і уникає їх. Навіть в тому випадку, коли можлива потенційна потреба в майбутньому по

виявленому зайвому матеріальному ресурсу, варто враховувати, що витрати на його збереження можуть перевищити вартість самого матеріалу.

Сутність управління в підсистемі маневрування матеріальними запасами полягає в прийнятті і реалізації рішень, що обумовлені виникненням на визначеній ділянці логістичної системи конкретних проблемних ситуацій (відхилення рівнів запасів). Труднощі полягають у виборі оптимального варіанту рішення з безлічі наявних. Головна мета при цьому — забезпечення максимально ефективних наслідків реалізації даного рішення.

Однією з головних задач заготівельної логістики є правильний вибір у кожному індивідуальному випадку оптимальної технологічної системи управління запасами. Регулювати розміри запасів можна зміною обсягу партії, інтервалу між постачаннями, а також зміною цих параметрів одночасно. У зв'язку з цим у логістиці застосовують наступні технологічні системи управління запасами:

- Система з фіксованим розміром замовлення (партії товару).
- Система з фіксованою періодичністю замовлення.
- Система з двома фіксованими рівнями запасів без постійної періодичності замовлення.
- Система з двома фіксованими рівнями запасів і з фіксованою періодичністю замовлення.

На практиці найбільш розповсюдженою і простою є технологічна система з фіксованим розміром замовлення. У даній системі розмір замовлення на поповнення запасу є постійною величиною, а чергові постачання здійснюються через різні інтервали часу. Замовлення на постачання продукції розміщується при зменшенні наявного запасу на складах підприємства до встановленого критичного рівня, який називається «точка замовлення».

Замовлення являє собою на певну кількість запасу, яку необхідно організувати на постачання матеріальних ресурсів. Рівень товарного запасу на в день організації замовлення має бути достатнім для безперебійної роботи

протягом всього виробничого циклу. При цьому страховий запас повинний залишитися недоторканим.

Отже на підприємстві ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є великий асортимент товарної продукції, яка часто змінюється. Тому непродуманість стратегії підприємства призводить до створення наднормативних запасів, і замороження в запасах обігових коштів що утворює неліквідність на сотні тисяч гривень.

Для вирішення цих проблем є доцільним впроваджувати комплексну програму управління товарорухом на підприємстві по виробництву продукції на всіх етапах, а це планування потреби в матеріалах його рух до кінцевої точки збуту готової продукції.

Отже все це повинно відбуватись при постійному аналізі продажу, формувати єдину стратегію розвитку окремого виду товарного продукту за певний період часу, або вилучення з асортименту виробництва та оформлення продукції уніфікованими матеріалами придатними до широкого використання.

## РОЗДІЛ 3

### ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРОРУХУ НА ТЕРНОПІЛЬСЬКОМУ М'ЯСОКОМБІНАТІ

#### **3.1 Шляхи покращення збуту продукції на підприємстві за рахунок відкриття торгової точки «М'ясник Х»**

Важливим ключовим моментом роботи служби матеріально-технічного забезпечення ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є планування фінансових показників по закупівлі основних, допоміжних матеріалів, сировини, транспортних витрат, тобто планування грошового потоку для забезпечення службами постачання потреб в сировині і матеріалах.

Функцію планування на підприємстві виконує планово-економічний відділ, який є відповідальним за вчасне та правильне подання планів виробництва по реалізації готової продукції, та оперативне відстеження їх виконання.

На основі моніторингу ринку керівник відділу постачання в кінці кожного місяця подає у планово-економічний відділ діючі ціни на виробничу сировину, та основні та допоміжні матеріали. Відповідно до ціни та її можливих коливань у наступному місяці цього економісти планово-економічного відділу затверджують максимальні ціни на закупівлю які і становлять базу для розрахунків собівартості одиниці кожного виду продукції. Одночасно комерційний директор подає прогнозовані обсяги реалізації продукції в асортиментному розрізі на плановий період. На основі даних розрахунків планово-економічний відділ до 25 числа поточного місяця розробляє план потреби в сировині, основних і допоміжних матеріалах при погодженні з відділом головного технолога та директора з виробництва ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» Відповідно до виконання виробничої програми даний план зазнає корегувань як в сторону збільшення, так і в сторону зменшення.



Для покращення планування заводу можемо ввести додаткову ланку збутової діяльності, тобто відкриття торгової точки. Канал розподілу набуде відповідного вигляду, що зображено рис. 3.1.

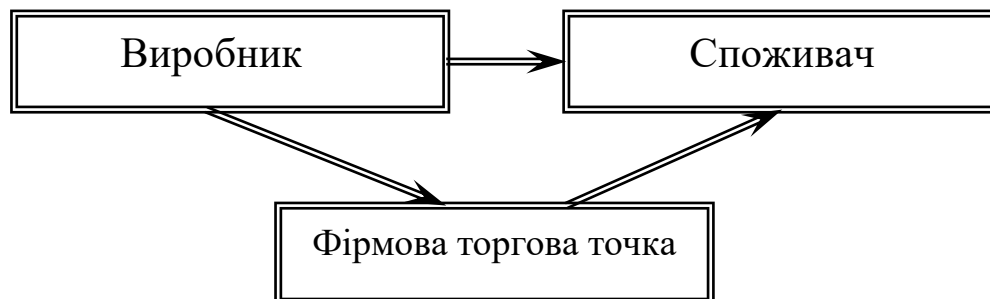


Рисунок 3.1 – Запропонований канал розподілу товарної продукції  
Тернопільського м'ясокомбінату

Відкриття фірмової точки «М'ясник Х» щодо продажу продукції Тернопільського м'ясокомбінату буде знаходитись у м. Тернополі по вулиці Клінічній в районі старого парку, біля обласної лікарні. Ідея відкриття торгової точки пов'язана з тим, що там є попит, а дана точка продажу дасть можливість проінформувати та збільшити обсяги продажу товару. Метою фірмового магазину щодо продажу товарів із м'ясокомбінату є забезпечення споживачів своїм товаром із досліджуваного підприємства з метою збільшення кількості прибутків.

На сьогодні обладнання для фірмової точки «М'ясник Х» є одним з найбільш окупних внаслідок чого збільшується попит на товар такого виду і є з високою прохідністю торгових точок. Загальні витрати на відкриття фірмової точки Тернопільського м'ясокомбінату «М'ясник Х» подамо у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Кошторис витрат на відкриття фірмової точки «М'ясник Х»

Статті витрат	Витрати, грн
Капітальні витрати	345000
– відкриття фірмової точки з вивіскою «М'ясник Х»(3x4);	45000
– оформлення торгівельної точки;	5500
Поточні витрати:	5000*12=60000
– витрати на оренду складських	

приміщень та парковки транспортних засобів;	
– витрати на електроенергію;	5500
– вода;	2000
– зарплата з нарахуванням;	42000
матеріальні витрати для виробництва	95000
інші витрати	4000
Всього:	395500

Із таблиці 3.1, на відкриття фірмової точки «М'ясник Х» у м. Тернопіль, та реалізації даного проекту капітальні витрати становитимуть 395500 грн, а поточні витрати – 208500 грн. Отже, загальні витрати на організацію проекту становитимуть 604 тис. грн.

Розраховуємо грошовий потік знаходимо за формулою (3.1):

$$ГП = Д + А \quad (3.1)$$

де Д – дохід

А – амортизаційні відрахування

$$ГП = 604000 + 64500 = 668500 \text{ грн.}$$

Звідси знаходимо теперішню вартість:

$$TB = \frac{ГП}{(1 + R)^t} \quad (3.2)$$

де ГП – грошовий потік за певний період, грн.

R – річна процентна ставка, %

$$TB1 = \frac{668500}{(1 + 0,2)^1} = 557,1 \text{ тис. грн.}$$

$$TB2 = \frac{668500}{(1 + 0,2)^2} = 464,2 \text{ тис. грн.}$$

$$TB3 = \frac{668500}{(1 + 0,2)^3} = 375,6 \text{ тис. грн.}$$

$$TB4 = \frac{668500}{(1+0,2)^4} = 322,9 \text{ тис. грн.}$$

$$TB5 = \frac{668500}{(1+0,2)^5} = 267,4 \text{ тис. грн.}$$

$$\sum TB = 557,1 + 464,2 + 375,6 + 322,9 + 267,4 = 1987,2 \text{ тис. грн.}$$

Період окупності:

За перший рік окупиться 557,1 тис.грн. Тоді залишиться окупити за другий рік таку суму інвестицій :

$$604,0 - 557,1 = 46,9 \text{ тис. грн.}$$

Знаходимо, яку частину другого року необхідно затратити, щоб повністю окупити початкові інвестиції :

$$\frac{46,9}{604,0} * 12 = 1 \text{ міс.}$$

Отже, дисконтований період окупності становитиме – 1 рік 1 міс.

Чиста теперішня вартість розраховується за формулою:

$$ЧТВ = \sum TB - П \quad (3.3)$$

де ТВ – теперішня вартість майбутніх грошових потоків;

П – початкові інвестиції, грн.

$$ЧТВ = 1987,2 - 604,0 = 1383,2 \text{ тис.грн.}$$

Наступним етапом нашого дослідження є визначення економічної ефективності – різницею між річним приростом прибутку у зв'язку з функціонуванням даного проєкту та витратами на її створення.

Вибираємо наступну задачу для виконання обчислень з використанням ЕОМ: розрахунок величини індексу прибутковості проектних рішень щодо удосконалення збутової діяльності. Даний коефіцієнт розраховується за формулою:

$$III = \frac{TB}{III} \quad (3.4)$$

де  $TB$  – теперішня вартість майбутніх грошових потоків;

$III$  – початкові інвестиції, тис.грн.

Побудуємо таблицю вхідних і вихідних даних.

Таблиця 3.2 – Вхідні дані для розрахунку індексу прибутковості проектних рішень Тернопільського м'ясокомбінату

Вхідні дані	Значення	Ідентифікатор
Теперішня вартість майбутніх грошових потоків, тис.грн.	1987,2	$TB$
Початкові інвестиції, тис.грн.	604,0	$III$
Чиста теперішня вартість, тис. грн.	1383,2	$ЧТВ$
Індекс прибутковості	3,2	$III$

Отже, відкриття фірмової точки «М'ясник Х» є прийнятним, оскільки індекс прибутковості становитиме 3,2 що є досить позитивним при впровадженні даного проекту.

При впровадженні даного проекту можуть виникнути внутрішні і зовнішні ризики. До зовнішніх загроз можна віднести: поява нових конкурентів, які будуть надавати аналогічні послуги щодо реалізації такого ж товарного асортименту.

Внутрішніми загрозами можуть бути: непередбачувана поломка устаткування; невчасна доставка товару; не вихід працівників на робоче місце через хворобу.

Таблиця 3.3 – Розрахунок економічного ефекту від реалізації проєкту (відкриття фірмової точки «М'ясник Х»)

Вхідні дані	Значення
Теперішня вартість майбутніх грошових потоків, тис.грн.	1987,2
Початкові інвестиції, тис.грн.	604,0
Чиста теперішня вартість, тис. грн.	1383,2
Індекс прибутковості	3,2

Аналіз даних із таблиці 3.3 стверджує, що пропозицію варто впроваджувати, оскільки вона буде прибутковою та ефективною, чиста теперішня вартість проєкту відкриття фірмової точки «М'ясник Х» становитиме 1383,2 тис. грн., а індекс прибутковості становитиме 3,2.

Для розрахунку економічного ефекту від використання негайної оплати чи оплати на кредитних умовах економісти відділу постачання разом з планово-економічним відділом проводять типовий розрахунок для відбору способу оплати.

Наприклад постачальник пропонує оплату по формулі «2/3 чистих 45» (2% знижка при оплаті протягом 3-х банківських днів або повна оплата через 45 днів). Ставка відсотків по короткостроковому кредиті – 50% річних. Що вигідніше: оплатити сировину (номінальна вартість 800 тис. грн.) протягом 3 днів зі знижкою 2% ( $800 - 800 * 0,02 * 784$  тис. грн.) чи через 45 днів по номінальній вартості?

Варіант 1: оплата при відвантаженні (3 дні - час руху відвантажувальних документів).

Вартість оплати: 784 тис. грн. + відсоток за кредит на 45 днів:

$$784 * (1 + 0,5 * 45 / 365) = 832,3 \text{ тис. грн.}$$

Варіант 2: оплата через 45 днів - 800 тис. грн.

Надання знижки на цих умовах, таким чином, підприємству не вигідно, оскільки при використанні банківського кредиту для оплати сировини протягом трьох днів підприємство крім сплати повної вартості товару понесе додаткові витрати на обслуговування кредиту в сумі 32,32 тис. грн.

Вигідна знижка визначається з умови:

$$800 * (1 + 0,5 * 45 / 365) < 800 X$$

849,3<800X

X>1.061 (6,1%)

тобто знижка вигідна при кредиті за умови 6,1/3 чистих 45.

На підприємстві ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» відділами постачання ведеться постійний аналіз витрат на закупівлю сировини і матеріалів та витрат на їх доставку (транспортні витрати).

У випадку зміни ціни на певний вид продукції керівник відділу повинен негайно повідомити про це планово-економічний відділ для оперативного внесення змін до розрахунків собівартості продукції та ціноутворення.

В кінці наступного після планового місяця економісти відділу матеріально-технічного забезпечення підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» проводять аналіз фактичних закупівельних цін та обсягів закупівлі до планових показників, що дозволяє побачити ефективність роботи відділів та більш точно спрогнозувати закупівлі в наступному періоді.

Таким чином формування оптимальної партії поставки при необхідному рівні запасів є ключовим фінансовим аспектом заготівельної логістики.

### **3.2 Вдосконалення процесу товароруху на досліджуваному підприємстві**

Забезпечення виробництва на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» використовується велика кількість різноманітних ТМЦ. Кожен з них має свою питому частку в структурі витрат на їх закупівлю. Відповідно до ABC - методу запаси сировини і матеріалів поділяються на 3 категорії по ступені основних окремих видів які залежні від їхньої питомої вартості (див. рис. 3.1):

1 - категорія А включає обмежену кількість найважливіших видів ресурсів, що вимагають постійного і детального обліку і контролю. Тут обов'язковий розрахунок певного оптимального розміру замовлення. Для ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» відповідно до розрахунків, сюди відносяться яловичина (8%), свинина (22%), м'ясо птиці (МДМ) (19%), соєвий білок (4%) по групі «Сировина», жир-сирець (28%), мука (10%), крупа манна (30%) по групі «Основні матеріали», хауссалями (суміш ароматичних спецій) (27%) та мейпроген (11%) по

групі «Допоміжні матеріали», гофротара (28%) та оболонки ковбасні (36%) по групі «Упаковка»

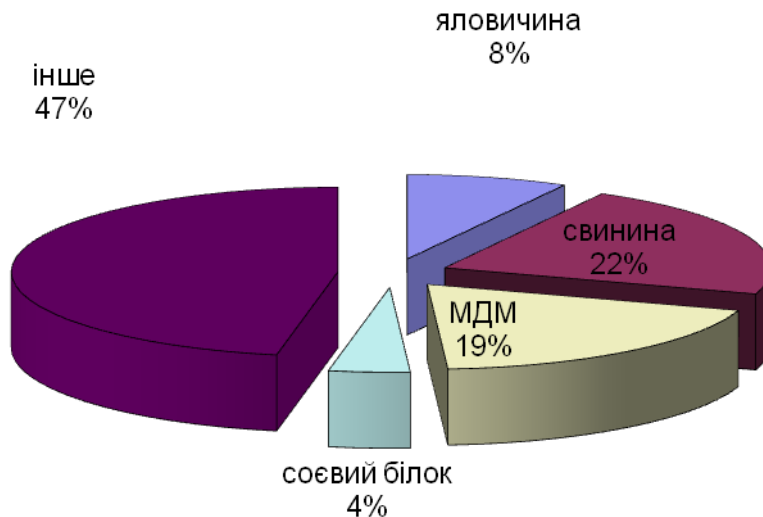


Рисунок 3.2 - Структура ресурсів категорії «А» ABC - аналізу у групі «Сировина».

- Категорія В. Ця категорія складається з тих видів товарно-матеріальних запасів, що менш важливі для підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» і їх оцінка перевіряється при інвентаризації (щомісячно); для ТМЗ певної категорії, та категорії А, методики визначення чіткого оптимального розміру замовлення. А це - етикетки, окремі види спецій, крохмаль, харчові добавки та стабілізатори.

- Категорія С включає різноманітний асортимент, які малоцінні в товарно-матеріальному запасі, що залишилися, закупаються звичайно у великій кількості. На нашому підприємстві в дану групу входять допоміжні матеріали, які напряму не впливають на процес виробництва - спецодяг, ножі, господарський інвентар.

Класифікація ABC - методу зосереджується на контролі який є найбільш важливим видом ТМЗ (категорії А і В) і заощаджує конкретний час, ресурси при цьому підвищуючи ефективність управління підприємством.

Таким чином, в результаті розподілу по цінах окремих номенклатурних видів сировини та матеріалів, серед них виділена конкретна група, де контроль має першочергове значення, щодо управління оборотними коштами підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» і для цього доцільно визначати найбільш вигідний і раціональний розмір конкретного замовлення і задати певну кількість резервного запасу. Для того, щоб прийняти вірне рішення потрібно провести рейтинг постачальників, в цьому нам допоможе ABC – аналіз.

ДП «Атлантик-Пак Україна», ТОВ «Пенто-Пак» та ПАТ «Полі-Пак» є постійними постачальниками поліамідних оболонки для ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат», аналіз проведений за даними квітня 2022р.

Таблиця 3.5 - Рейтинг постачальників за якістю

Постачальники	Отримано одиниць товару	Прийнято	Відкинуто	Прцент прийняття, X вагове значення фактора	Рейтинг якості
«Атлантик-Пак Україна»	115	115	0	1 x 40	40,00
«Пенто-Пак»	60	52	8	52/60x40	34,67
«Полі-Пак»	87	84	3	84/87x40	38,62

Таблиця 3.6 - Рейтинг постачальників за ціною

Постачальники	Ціна,грн.	Знижка, %	Ціна-знижка,грн	Ціна доставки,грн	Чиста ціна,грн
«Атлантик-Пак Україна»	528,80	5	500,46	0,03	500,49
«Пенто-Пак»	482,00	0	482,00	0,06	482,06
«Полі-Пак»	480,00	0	480,00	0,08	480,08

Таблиця 3.7 - Рейтинг постачальника за асортиментом

Постачальники	Низька ціна,грн	Чиста ціна,грн	%	% X вагове значення фактора	Рейтинг за ціною
«Атлантик-Пак Україна»	480	500,49	96	96 x 40	38,4
«Пенто-Пак»	480	482	99,5	99.5 x 40	39,8
«Полі-Пак»	480	480	100	100 x 40	40



Таблиця 3.8 - Рейтинг постачальників за рівнем послуг

Постачальники	Збереженість товару	Вагове значення фактора	Рейтинг послуг
«Атлантик-Пак Україна»	100	20	20,0
«Пенто-Пак»	98	20	19,6
«Полі-Пак»	94	20	18,8

Таблиця 3.9 - Порівняння рейтингу постачальників

Постачальники	Якість	Ціна	Послуги	Разом
«Атлантик-Пак Україна»	40,00	38,4	20,0	98,4
«Пенто-Пак»	34,67	39,8	19,6	94,1
«Полі-Пак»	38,62	40,0	18,8	96,4

Отже, на основі цих розрахунків робимо висновок, що найкращим є постачальник ДП «Атлантик-Пак Україна». Тому, що даний постачальник пропонує продукцію найвищої якості за доступною ціною і з найкращим сервісом.

Провівши ABC- аналіз було визначено ті матеріали та сировина, які мають найважливіше значення у діяльності підприємства зокрема це: яловичина (8%), свинина (22%), м'ясо птиці (МДМ) (19%), соєвий білок (4%) по групі «Сировина», жир-сирець (28%), мука (10%), крупа манна (30%) по групі «Основні матеріали», хауссалямі (суміш ароматичних спецій) (27%) та мейпроген (11%) по групі «Допоміжні матеріали», гофротара (28%) та оболонки ковбасні (36%) по групі «Упаковка».

Тому необхідно постійно мати на складі мінімальний розмір запасу, якщо з'являться непередбачені обставини. Цей мінімальний запас — недоторканий запас (НЗ) забезпечує підприємству ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» визначений рівень безпеки від форс-мажорних обставин.

Величина недоторканого запасу є змінною величиною і визначається на основі того, наскільки важливим є виробництво (чи постачання) того чи іншого виду готової продукції чи товарно-матеріальних цінностей. Тому при введенні недоторканого запасу у розрахунок включається така категорія, як імовірні витрати зупинки виробництва (внаслідок відсутності на складі запасу товарно-

матеріальних цінностей). При цьому, розраховується оптимальна величина недоторканого запасу, при якій сукупні витрати взаємно врівноважуються.

Розрахунок недоторканого запасу виглядає наступним чином: спочатку на основі вивчення діяльності підприємства в минулому для запасів сировини і матеріалів аналітиком встановлюються фактори, що можуть привести до прямих витрат підприємства і форс-мажорні обставини, що можуть зумовити виникнення таких факторів.

На основі аналізу чутливості встановлюються взаємозв'язки можливих форс-мажорних ситуацій зниження фінансових результатів, пов'язаних з недостатнім рівнем запасів, і рівня недоторканого запасу, який може запобігти виникненню прямих збитків для підприємства (див. рис. 3.3).

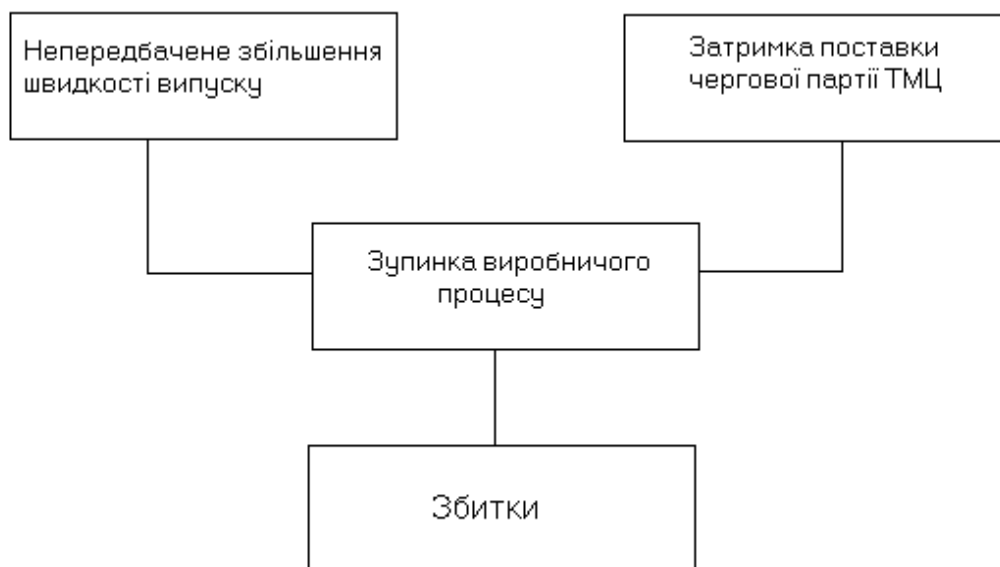


Рисунок 3.3 - Можливі витрати для підприємства з недостатнім рівнем запасів сировини і матеріалів

Для підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» яке займається випуском м'ясної продукції, важливим є розрахунок: максимальної норми поточного запасу, забезпеченості запасами, коефіцієнту оборотності запасу, показник часу обороту запасу, визначення оптимальної норми запасу.

Максимальна норма поточного запасу визначається середнім інтервалом між черговими поставаннями, чи показником середньої напруженості матеріального потоку:

$$Z_{\text{пот. макс}} = \frac{t_c \cdot B}{P_{\text{cp}}} \quad (3.4)$$

де  $P_{\text{cp}}$  — середня витрата матеріалу за одиницю нормативного часу (доба, година);

$t_c$  — середній інтервал поставки;

$B$  — обсяг разової поставки.

Наприклад, при середньому використанні гофроящика в 1200 штук, середнім інтервалом поставки 7 днів та обсягу разової поставки в 14000 штук максимальна норма поточного запасу буде:

$$Z_{\text{пот. макс}} = \frac{7 \cdot 14000}{1200} = 82 \text{ шт/день}$$

Дуже важливим за своїм значенням для підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є показник забезпеченості запасами. Даний показник визначається розподілом обсягу виробничих запасів на середньодобову витрату даного виду матеріалу

$$Z_d = \frac{Z_n}{C} \quad (3.5)$$

де  $Z_d$  — забезпеченість запасами (у днях, годинник);

$Z_n$  — забезпеченість запасами на початок розрахункового логістичного періоду;

$C$  — середньодобова витрата даного виду матеріальних ресурсів.

Наприклад, при середньому використанні гофроящика в 1200 штук, та запасі в 14000 штук забезпеченість запасами буде:

$$Зд = \frac{14000}{1200} = 12 \text{ днів}$$

Коефіцієнт оборотності запасу, чи число оборотів, визначається по формулі:

$$K_{об} = \frac{A}{З} \quad (3.6)$$

де  $A$  — обсяг обороту (матеріальних чи ресурсів готової продукції), що розраховується за логістичний період;

$З$  — середній розмір виробничого запасу.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки разів протягом аналізованого періоду був оновлений запас даного чи матеріалу продукції на складах логістичної системи. Чим вище коефіцієнт оборотності запасу, тобто чим частіше відновляється запас матеріалу (продукції), тим менше його треба для забезпечення наміченого обсягу чи виробництва реалізації.

Наприклад, при використанні свинини в кількості 68 тонн/місяць, та виробничим запасом 22 тонни оборотність запасу буде:

$$K_{об} = \frac{68}{22} = 3,1 \text{ рази}$$

Показник часу обороту запасу відбиває тривалість одного обороту запасу за одиницю логістичного часу (у днях, годинах). Він показує, скільки часу в середньому знаходилися в запасі дані матеріали (продукція) від моменту надходження на склад до моменту відпуску у виробництво (до реалізації), і визначається за наступними формулами:

$$Ч_о = \frac{T}{K_{об}} \quad (3.7)$$

де  $Ч_о$  - час одного обороту;

$T$  - число часових одиниць у періоді (днів, годин);

Тобто час одного обороту запасу за один місяць на основі даних попереднього прикладу становив:

$$Ч_о = \frac{30}{3,1} = 9,7 \text{ днів}$$

Отже, визначимо оптимальний розмір недоторканого запасу:

- місячна потреба в сировині ( $S$ )-4000 т;
- число робочих днів( $T$ )-21 день;
- витрати пов'язані з доставкою мінімальної партії худоби( $Z$ )-800 грн.;
- витрати на зберігання 1т худоби на місяць( $H$ )-300грн.

Тому оптимальний розмір запасу визначимо:

$$Q = \sqrt{\frac{2 \times S \times Z}{H}} = \sqrt{\frac{2 \times 4000 \times 800}{300 \times 21}} = 31 \text{ тонна.}$$

Розрахований розмір недоторканого запасу дозволить уникнути збоїв у виробництві і забезпечити безперервний виробничий процес, даний запас не потребує значних витрат і є гарантією для підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

Все це дозволить покращити товарорух на досліджуваному підприємстві, це в свою чергу, покращить збут продукції, розширить ринки збуту та потенційне коло споживачів.

В 2021 році в порівнянні із 2020 роком ми спостерігаємо вже падіння по всіх показниках збутової діяльності ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» .

Оцінку ролі збутової діяльності у формуванні результатів товароруху підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» здійснюємо у наступній таблиці.

В таблиці 3.10 описано дані по витратах на товаропросування та збут досліджуваного підприємства в період з 2019-2021 років.

Таблиця 3.10 – Кошторис витрат на товаропросування та збут продукції ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

№ п/п	Витрати	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
		сума тис. грн.	частка, %	сума тис. грн.	частка, %	Сума тис. грн.	частка, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Витрати на навантаження, розвантажування, зберігання, пакування продукції	44950,0	23,7	50250,0	25,3	42340,0	25,5
2.	Витрати на оплату праці та винагороди працівникам менеджерам, експедиторам й працівникам складу	83850,0	44,3	89390,0	45,1	87320,0	52,7
3.	Єдиний соціальний внесок	18450,0	9,7	19670,0	9,9	19210,0	11,6
4.	Транспортні й страхові витрати	13400,0	7,1	13800,0	7,0	10030,0	6,0
5.	МШП	23,0	0,1	25,0	0,1	26,0	0,2
6.	Інші витрати, які пов'язані із товарорухом та збутом продукції	28480,0	15,0	25030,0	12,6	6670,0	4,0
7.	Разом	189360,0	100,0	198390,0	100,0	165830,0	100,0

Як бачимо із таблиці структура витрат на збут підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» в період 2019-2021 років не дуже змінилась. Так, основна витрат припала на навантаження, розвантажування, зберігання, пакування товарної продукції підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат». Також певна більша частина витрат прийшла на зарплату та винагороду працівникам, менеджерам, експедиторам й складським працівникам та витрати на оплату єдиного соціального внеску. Їх частина в структурі витрат підприємства трохи зросла. Сегмент інших витрат, які пов'язані із товарорухом продукції та збутом, в період 2019-2021 років зменшилась.

Наступним етапом діяльності підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є визначення окупності витрат на товарорух підприємства та збут в період 2019-2021 років.

Таблиця 3.11 – Розрахунок окупності витрат на збут для за 2019-2021 роки, тис.грн

№ п/п	Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення		2021 рік	Відхилення	
				абс, тис. грн.	відн., %		абс., тис. грн.	відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Дохід від реалізації продукції	953941,0	981634,0	27693,0	3,7	944993,0	-36641,0	-4,7
2.	Собівартість реалізованої продукції	901349,0	930249,0	28900,0	4,1	903145,0	-27104,0	-3,7
3.	Адміністративні витрати	8672,0	8788,0	116,0	1,3	8963,0	175,0	2,0
4.	Витрати на збут	18936,0	19839,0	903,0	4,8	16583,0	-3256,0	-16,4
5.	Разом витрати, пов'язані з операційною діяльністю	928957,0	958876,0	29919,0	4,1	928691,0	-30185,0	-4,0
6.	Частка витрат на збут у сумі витрат, пов'язаних з операційною діяльністю	0,026	0,026	0,000	0,6	0,023	-0,003	-12,9
7.	Окупність витрат на збут (дохід до витрат на збут)	39,82	39,40	-0,42	-1,0	44,93	5,53	14,0
8.	Фінансовий результат від операційної діяльності	22341	22758	417,0	1,9	16302	-6456,0	-28,4
9.	Фінансовий результат від операційної діяльності	1,180	1,147	-0,033	-2,8	0,983	-0,164	-14,3

Отже, аналізуючи дані таблиці 3. 11 в період цих років ми бачимо, що частка витрат на збут зменшилась у сумі витрат, які пов'язані з логістичною операційною діяльністю підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»

При аналізі періоду є зменшення фінансового результату від операційної діяльності. Позитивним є (період 2019- 2021рік) зростання окупність витрат на товарорух та збут для підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

Отже, аналіз товароруху та збуту підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» в період з 2019-2021 років має негативні тенденції, які показують на погіршення діяльності.



## РОЗДІЛ 4

### БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВИ ОХОРОНИ ПРАЦІ

#### **4.1 Методи очищення повітря в цеху, на дільниці цеху від шкідливих виділень ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»**

Чисте повітря на підприємстві харчової промисловості необхідне для виконання стандартів якості продукції, що випускається, комфорту і здоров'я співробітників. Тільки правильно встановлена вентиляція зможе забезпечити санітарні норми, які пред'являються до повітряного середовища в цехах, де виробляються продукти харчування.

При проектуванні та монтажі необхідно звернути увагу на наступні моменти:

Завдання вентиляції:

- забезпечення санітарних і епідеміологічних стандартів чистоти повітря в робочій зоні
- захист навколишнього середовища від шкідливих викидів
- захист працівників підприємства від виробничих викидів
- забезпечення пожежної та технічної безпеки
- організація повітрообміну

Незважаючи на те, що перед усіма промисловими системами вентиляції завдання стоять схожі, все ж для харчової промисловості існують відмінності[16].

Розрахунок повітрообміну в цехах, оснащених тепловим обладнанням, слід робити на асиміляцію теплових надлишків для умов теплого періоду року.

Видалення повітря слід проводити з верхньої зони, а подача припливного повітря проводиться в робочу зону.

Біля специфічного, що виділяє шкідливі речовини устаткування, слід передбачити розміщення місцевих відсмоктувачів, які повинні мати самостійну систему, не підключену до загально-обмінної вентиляції.

Холодильники (камери охолодження) слід проектувати без механічної припливно-витяжної вентиляції. Виняток становлять камери, призначені для якісного зберігання таких продуктів як: фрукти, овочі, риба і харчові відходи. Вентиляція камер охолодження повинна бути ізольована від інших вентиляційних систем.

У камерах дефростації передбачають зволоження припливного повітря. Для процесу розмерзання важливо передбачити самостійну рециркуляційну систему, використовуючи метод повітряного душу з підігрівом припливного повітря до плюс 20°C.

Особливість харчової промисловості визначається високим рівнем забрудненості повітря і його вологістю. Для того, щоб вентиляційна система прослужила максимально довго, варто вибрати повітроводи з нержавіючої сталі. Вони більш стійкі до агресивного середовища.

Варто подбати про підбір якісних шумоглушників, оскільки вентиляційний механізм досить сильно гуде, свистить і вібрує.

Для видалення вібрації і зменшення температурної деформації повітроводу використовують гнучкі вставки.

Баланс повітря регулюється клапанами. На них теж не варто економити, оскільки вони забезпечують чистоту повітря в приміщенні і відсутність небажаних сторонніх запахів.

Установку люків і прорізів для проведення періодичного очищення і промивання повітропроводів від жирових відкладень необхідно передбачати в повітроводах витяжних систем.

При проектуванні вентиляції відповідно до сучасних норм енергозбереження обов'язково варто передбачати утилізацію тепла витяжного повітря.

Вентиляція харчових підприємств - це складний технологічний процес, який залежить від безлічі факторів і до якого висуваються жорсткі та високі вимоги. Довірити проектування такої конструкції та її монтаж найкраще професіоналам. Компанія, яка спеціалізується на установці вентиляційного обладнання, не тільки зможе правильно організувати повітрообмінні процеси, але і допоможе заощадити, підібрати максимально оптимальне співвідношення ціни і якості.

#### **4.2 Охорона праці на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат»**

Суспільні відносини, які виникають у сфері забезпечення санітарного благополуччя, відповідні права і обов'язки державних органів, підприємств, установ, організацій та громадян регулюються Законом України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення».

Закон встановлює порядок організації державної санітарно-епідеміологічної служби і здійснення державного санітарно-епідеміологічного нагляду в Україні. Відповідно до цього Закону підприємства, установи і організації зобов'язані розробляти і здійснювати санітарні та протиепідемічні заходи; забезпечувати лабораторний контроль за виконанням санітарних норм стосовно рівнів шкідливих для здоров'я факторів виробничого середовища; інформувати органи та установи державної санітарно-епідеміологічної служби про надзвичайні події та ситуації, що становлять небезпеку для здоров'я населення; відшкодувати в установленому порядку працівникам та громадянам збитки, яких завдано їх здоров'ю в результаті порушення санітарного законодавства.

Згідно діючого законодавства забезпечення санітарного благополуччя досягається такими основними заходами:

- гігієнічною регламентацією та контролем (моніторингом) усіх

шкідливих і небезпечних факторів навколишнього та виробничого середовища;

- державною санітарно-гігієнічною експертизою проектів, технологічних регламентів, інвестиційних програм та діючих об'єктів;

- включенням вимог безпеки щодо здоров'я та життя людини в державні стандарти та нормативно-технічну документацію усіх сфер діяльності суспільства;

- ліцензуванням видів діяльності, пов'язаних з потенційною небезпекою для здоров'я людей;

- пред'явленням відповідних гігієнічних вимог до проектування, забудови та експлуатації будівель, споруд, приміщень, територій, розробкою та впровадженням нових технологій і обладнання;

- контролем та аналізом стану здоров'я населення та робітників;

- профілактичними санітарно - лікувальними заходами;

- запровадженням санкцій до відповідальних осіб за порушення санітарно-гігієнічних вимог.

Складовими частинами законодавства в галузі санітарії є закони, постанови, положення, санітарні правила і норми затверджені Міністерством охорони здоров'я України, Міністерством охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України, Міністерством праці та соціальної політики, Держстандартом України (наприклад, закони «Про охорону атмосферного повітря», «Про охорону праці», санітарні правила ДСП 1731-96 «Охорона атмосферного повітря населених місць», ДСН 3.3.6.042-99 «Санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень», Державний стандарт України 10 ДСТУ ISO 14011-97 «Постанови щодо здійснення екологічного аудиту» і та ін.) .

Оптимальними вважаються такі умови, за яких мають місце найвища працездатність і хороше самопочуття. Допустимі мікрокліматичні умови передбачають можливість напруженої роботи механізму терморегуляції, яка не виходить за межі можливостей організму, а також дискомфортні відчуття.

Створення оптимальних метеорологічних умов у виробничих приміщеннях є складним завданням, вирішити яку можна за рахунок застосування наступних заходів та засобів:

- Удосконалення технологічних процесів та обладнання. Впровадження нових технологій і устаткування, не пов'язаних з необхідністю проведення робіт в умовах інтенсивного нагріву дасть можливість зменшити виділення тепла у виробничі приміщення.

- Раціональне розміщення технологічного обладнання. Основні джерела тепла бажано розміщувати безпосередньо під аераційним ліхтарем, біля зовнішніх стін будівлі і в один ряд на такій відстані один від одного, щоб теплові потоки від них не перехрещувалися на робочих місцях.

- Автоматизація та дистанційне управління технологічними процесами дозволяють у багатьох випадках вивести людину з виробничих зон, де діють несприятливі фактори.

- Раціональна вентиляція, опалення та кондиціонування повітря. Вони є найбільш поширеними способами нормалізації мікроклімату у виробничих приміщеннях. Створення повітряних і водоповітряної душових широко використовується в боротьбі з перегрівом робітників в гарячих цехах.

- Раціоналізація режимів праці та відпочинку досягається скороченням тривалості робочого часу за рахунок додаткових перерв, створенням умов для ефективного відпочинку в приміщеннях з нормальними метеорологічними умовами.

- Застосування, теплоізоляції обладнання і захисних екранів. В якості теплоізоляційних матеріалів широко використовують: азбест, асбоцемент, мінеральну вату, склотканина, керамзит, пінопласт.

- Використання засобів індивідуального захисту. Важливе значення для профілактики перегріву організму мають індивідуальні засоби захисту.

Для створення нормальних умов праці необхідно забезпечити не лише комфортні метеорологічні умови, а й необхідну чистоту повітря. Внаслідок

виробничої діяльності у повітряне середовище приміщень можуть надходити різноманітні шкідливі речовини, які використовуються в технологічних процесах. Шкідливими прийнято вважати речовини, які при контакті з організмом людини в разі порушення вимог безпеки можуть викликати виробничі травми, професійні захворювання або відхилення у стані здоров'я, які виявляються сучасними методами, як в процесі роботи, так і у віддалені строки життя теперішнього і наступних поколінь (ГОСТ 12.1.007-76).

Шкідливі речовини можуть проникати в організм людини через органи дихання, органи травлення, а також шкіру та слизові оболонки. Через дихальні шляхи потрапляють пари, газо-і пилоподібні речовини, через шкіру - переважно рідкі речовини. У шлунково-кишковий тракт шкідливі речовини потрапляють при ковтанні їх, або при внесенні в рот забрудненими руками.

У санітарно-гігієнічної практиці прийнято розділяти шкідливі речовини на хімічні речовини та промислову пилюку.

## ВИСНОВКИ

Найважливішою комплексною функцією організацією товароруху та логістики постачання на ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є: планування, організація та контроль із забезпечення основного виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами у встановленому часовому режимі з мінімальними сукупними витратами.

Головним об'єктом уваги товароруху на підприємстві є матеріальні потоки, що виступають найважливішим чинником виробництва та володіють спільною рисою, яка полягає у їхній потенційній можливості участі у виробничому процесі.

Відділ матеріально-технічного забезпечення та відділ заготівлі м'ясо сировини є ключовими відділами в структурі логістики постачання підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

Головною задачею даних відділів підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат» є своєчасне й оптимальне забезпечення виробництва всіма необхідними матеріальними ресурсами відповідної комплектності та якості, вивчення і врахування попиту та пропозиції на всі споживані підприємством матеріальні ресурси, рівень і зміна цін на них, відбір найбільш економічної форми товарообігу, оптимізація запасів, зниження транспортно-заготівельних і складських витрат.

Забезпечення цехів матеріалами здійснюється відповідно до встановлених лімітів і конкретних особливостей виробництва. Ліміт встановлюється, виходячи з виробничої програми цеху і специфікованих норм витрат. Для ефективного забезпечення виробництва і допоміжних підрозділів запаси повинні бути комплектними і достатніми по величині. У той же час на формування і управління запасами виділяється значна частина матеріальних, грошових і інших засобів.

Основною метою організації товароруху по заготівельному управлінню запасами є встановлення їх структури, величини і динаміки, а також ступінь забезпеченості ними потреб логістичної системи.

Основним способом вдосконалення управління матеріальним потоком на підприємстві є логістичний підхід до управління запасами товарно-матеріальних цінностей та готової продукції. Ефективне планування матеріальних ресурсів, і готової продукції, можливо на промисловому підприємстві лише, як складена і невід'ємна частина комплексного процесу управлінського планування, що охоплює всі основні сегменти господарської діяльності – від планування виробничої програми і закупівлі товарно-матеріальних цінностей, до реалізації готової продукту.

Запаси сировини і матеріалів та товарні залишки, являють собою безупинний процес кругообігу оборотного капіталу підприємства ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат», а також потрібні для контролю за фінансовим та інвестиційним циклом на підприємстві, щоб було необхідно проводити постійний контроль за ресурсами, які знаходяться в запасах.

У практичній діяльності підприємств необхідно постійно мати на складі мінімальний розмір запасу на випадок непередбачених обставин. Цей мінімальний запас — недоторканий запас, забезпечує підприємству визначений рівень безпеки від форс-мажорних обставин.

Використання ABC- методу дозволяє підприємству чітко зосередитись на контролі за найбільш важливими видами ТМЗ (категорії А і В), і при цьому заощадити час, та ресурси по підвищенню ефективності управління.

Особливу увагу варто звернути на більш широке використання рейтингів постачальників у практичній діяльності служби постачання ТОВ «Тернопільський м'ясокомбінат».

Для найшвидшого реагування підприємства на запити ринку необхідна організація чіткого функціонування господарських зв'язків служби постачання із постачальниками товарно-матеріальних цінностей.

Найбільшу результативність у роботі відділу матеріально-технічного забезпечення можна досягти через стратегічну співпрацю з виробниками: довгострокові господарські зв'язки, перевагою яких є оптимізація організаційно - економічних, транспортних і інших факторів, цінової та кредитної політики, що



дозволяє підприємству ефективно вести фінансово-господарську діяльність, вишукувати резерви підвищення ефективності господарських зв'язків.

Для вдосконалення організації товароруку, тобто логістичних операцій на підприємстві потрібно звернути увагу на систему управління запасами, постачання виробництва сировиною і матеріалами, здійснювати по системі управління запасами з чіткою періодичністю поповнення їх аж до встановленого рівня; для того щоб запобігти завищення обсягів запасів, а також недопустити їхнього дефіциту, максимально ефективно використовувати висоту приміщень складу – впроваджувати в роботу устаткування, що дозволяє складувати партії вантажів на максимальну висоту приміщення, підвищення продуктивності людської праці за рахунок скорочення важкої ручної праці, ефективний контроль за дотриманням постачальниками договірних зобов'язань, вдосконалення документообігу та обліку за товарно-матеріальними цінностями, ширше використання транспортних засобів - електрокарів для руху всередині складу та на виробництві.

## БІБЛІОГРАФІЯ

## БІБЛІОГРАФІЯ

1. Андреева Н. М. Товарна інноваційна політика: [навчальний посібник] Н. М. Андреева, О. В. Рулінська; Одес. нац. екон. ун-т. Одеса: Квітень, 2015. 279 с.
2. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. К.: Центр учбової літератури, 2019. 612 с.
3. Буднікевич І.М. Маркетинг у галузях і сферах діяльності І.М. Буднікевич. К: ЦУЛ, 2017. 536 с.
4. Громова О. Є. Сутність впливу ситуаційних факторів на поведінку споживачів О. Є. Громова, А. І. Габрид, О. М. Ланова Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 12. С. 19-22.
5. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: навч. посіб. для вищих навч. закладів Авт. кол.: Ю. М.Бажал, І. В. Бакушевич, У. Венесаар ін. за ред. д-ра екон. наук проф. Ю. М. Бажала. К.: Унів. вид-во ПУЛЬСА-РИ, 2015. 278 с.
6. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика С.М.Ілляшенко. Суми: Університетська книга, 2016. 234 с.
7. Ілляшенко С.М., Г.О. Пересадько. Маркетингова товарна політика промислового підприємства. Управління стратегіями диверсифікації С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько. Суми: Університетська книга, 2015. 328 с.
8. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник Ілляшенко С. М. Суми: ВТД Університетська книга, 2010. 334 с.
9. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: підручник. Суми: Університетська книга, 2005. 234 с.: іл.
10. Ілляшенко С.М., Пересадько Г.О. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації: монографія

За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: Університетська книга, 2009. 328 с.

11. Єпіфанова І. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О. Економіка та суспільство. 2018. №14. С. 354-360. URL: <http://economyandsociety.in.ua>

12. Карпенко Н.В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст Карпенко Н.В. К.: Центр учбової літератури, 2019. 252 с.

13. Маркетингова товарна політика: підручник Є. Крикавський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. 360 с.

14. Окландер М.А., Кірнослова М.В. Маркетингова товарна політика: підручник. М.А. Окландер, М.В. Кірнослова К.: Центр учбової літератури, 2017. 200 с.

15. Окландер М.А., Кірнослова М.В. Маркетингова товарна політика: підручник. М.А. Окландер, М.В. Кірнослова К.: Центр учбової літератури, 2020. 246 с.

16. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика М.А. Окландер, О.П. Чукурна. К.: Центр учбової літератури, 2020. 284 с.

17. Сенишин О.С., Кривешко О. В.Маркетинг: навч. посібник О.С. Сенишин., О.В. Кривешко Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347с.

18. Череп О.Г. Маркетинг. Навчальний посібник О.Г.Череп. К.: Кондор, 2021. 728 с.

19. Зяйлик М., Горин Р. Підвищення ролі логістичних послуг в Україні. *Соціальна відповідальність як основа інноваційного розвитку бізнесу*: Матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, академіка НАН України Миколи Григоровича Чумаченка, 18 листопада 2022 р., Тернопіль, С. 44. URL: <http://surl.li/erwch>

20. Зяйлик М., Труфанова Ю., Горин Р. Формування логістичних стратегій промислових підприємств. *Цифрова економіка як фактор інновацій та сталого*

*розвитку суспільства*: тези доповідей III міжнародної науково-практичної конференції учених та студентів, 6-7 грудня 2022 р., Тернопіль. С. 112-113.  
<http://surl.li/epwde>