

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра торговельного підприємництва та логістики

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ РОДИНОК

Студента 2 курсу 7м групи

спеціальності 076

«Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність»

спеціалізації «Товарознавство і
комерційна логістика»

Науковий керівник
канд.екон.наук, доцент

Науковий консультант
док-р.техн.наук, доцент

Гарант освітньої програми
док-р.техн.наук, професор

Чайковська
Тетяна Дмитрівна

Харсун
Людмила Григорівна

Белінська
Світлана Омелянівна

Сидоренко
Олена
Володимирівна

Київ 2019

АНОТАЦІЯ

Чайковська Т.Д. Управління ланцюгами поставок та ідентифікація родзинок

У випускній кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти управління ланцюгами поставок родзинок. Проаналізовано особливості організації бізнес – процесів на підприємстві, принципи стратегічного планування ланцюга поставок родзинок на підприємстві. Проведена оцінка ефективності управління ланцюга поставок родзинок. Запропоновані шляхи удосконалення асортименту та підвищення якості, а також напрямів удосконалення управління ланцюгами поставок родзинок на підприємстві. Проведено ідентифікаційну експертизу якості родзинок.

Ключові слова: ланцюг поставок, матеріальний потік, логістичний процес, конкурентоспроможність, структура асортименту, родзинки.

ANNOTATION

Tchaikovsky TD Supply chain management and raisin identification

The final qualification work investigates theoretical and practical aspects of raisin supply chain management. The peculiarities of the organization of business processes at the enterprise, the principles of strategic planning of the raisin supply chain at the enterprise are analyzed. An assessment of the effectiveness of management of the supply chain of raisins was carried out. Ways to improve the range and quality, as well as directions for improving the management of raisin supply chains at the enterprise. Identification expertise of raisin quality was carried out.

Keywords: supply chain, material flow, logistics process, competitiveness, assortment structure, raisins.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Економічний зміст, функції та призначення системи управління логістичними ланцюгами торговельного підприємства	6
1.2. Підходи до організації управління ланцюгами постачання підприємства роздрібною торгівлі	11
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ РОДЗИНОК ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	17
2.1. Елементи системи управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві.....	17
2.2. Оцінка ефективності функціонування системи управління ланцюгами постачання родзинок ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	24
РОЗДІЛ 3. ЕКСПЕРТИЗА ЯКОСТІ РОДЗИНОК	37
3.1. Організація, об'єкти та методи досліджень.....	37
3.2. Ідентифікаційна експертиза родзинок	39
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми визначається важливістю родзинок як одного з поширених видів обробленої плодово-овочевої продукції, що реалізується на внутрішньому ринку України. Ринок родзинок є досить об'ємним. При цьому даний продукт використовують у кондитерському виробництві. Від якості родзинок залежить рівень задоволення споживчого попиту у сегменті роздрібною торгівлі харчовими продуктами. Проведення експертизи родзинок дозволяє значно підвищувати рівень її безпеки для споживачів, а також знижує збитки підприємств від втрат внаслідок псування продукції, її невідповідності вимогам якості.

В сучасних умовах розвитку економіки особливої актуальності набувають проблеми управління ланцюгами постачання товарів на підприємствах України, вирішення яких є запорукою ефективної роботи підприємств торгівлі. Актуальність теми зумовлена тим, що покращення управління ланцюгами поставок родзинок на підприємства роздрібною торгівлі є нагальним питанням, яке потребує невідкладного вирішення у процесі інтеграції вітчизняної економіки до європейських вимог і стандартів регулювання торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями організації закупівельної діяльності підприємств займалися ряд зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як Х. Фирон, М. Линдерс, Р.М. Мончка, А. Ван Веле, М. Дей, Ковальська Л.Л., Коноваленко В.М., Король А.Н., Лігоненко Л.О., Рогоза М.Є., тощо. Серед багатьох науковців відбувається дискусія стосовно напрямків еволюції функції закупівель в організаціях. З цих дискусій виникає теза, що функція закупівель в корпораціях (насамперед, в економіках розвинутих країн) еволюціонувала від трансакційної моделі (названої також реактивною) до інтегрованої моделі (так званої проактивної). Такий підхід ґрунтується на твердженні, що можна визначити ідеальний цільовий етап розвитку, до якого у природний спосіб еволюціонує функція закупівель.

Метою роботи є дослідження особливостей управління ланцюгами

поставок та експертиза якості родзинок на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд».

Для досягнення мети в роботі необхідно вирішити такі *завдання*:

- дослідити сутність та структурні елементи ланцюгів поставок товарів;
- визначити специфіку функціонування ланцюгів поставок родзинок;
- навести особливості організації та управління ланцюгами поставок підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд»;
- провести аналіз ефективності управління ланцюгами поставок родзинок підприємства;
- розглянути напрямки удосконалення управління ланцюгами поставок родзинок ТОВ «Сільпо-Фуд»;
- навести особливості організації, об'єкту та предмету експертизи якості родзинок;
- здійснити експертизу якості родзинок різних виробників.

Об'єктом дослідження у роботі виступає процес управління ланцюгами поставок та експертиза якості родзинок.

Предметом дослідження є особливості постачання родзинок, а також показники їх якості на торговельному підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Інформаційна база дослідження. Вихідними даними для виконання випускної кваліфікаційної роботи були законодавчі та нормативно-правові документи, що регулюють діяльність підприємств, спеціальна література з даної проблеми, матеріали управлінської та статистичної звітності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», матеріали особистих досліджень.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої в роботі мети використовується система загальнонаукових методів дослідження, таких як системний підхід, аналіз, синтез, метод порівняння. Також в процесі дослідження використано спеціальні методи економіко-статистичної та кореляційно-регресійної оцінки показників якості управління ланцюгами постачання на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Наукова новизна роботи полягає у теоретичному визначенні та систематизації підходів до проведення експертизи якості родзинок,

обґрунтуванні рекомендацій стосовно удосконалення їх постачання.

Практична цінність роботи полягає у розробці рекомендацій щодо удосконалення ланцюгів постачання родзинок на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Апробація роботи – матеріали, висвітлені в роботі, опубліковані в збірнику наукових статей студентів, «Управління ланцюгами поставок родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»» частина 1, Київ 2019 р.

Структура випускної кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (налічує 78 найменувань) та додатків. Загальний обсяг роботи становить 50 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст, функції та призначення системи управління логістичними ланцюгами торговельного підприємства

Термін «система управління ланцюгом постачання» (англ. – System Supply Chain Management, SSCM) з'явився у середині минулого століття. Воно було започатковане американськими фахівцями у сфері логістики на початку 1980-х рр. Далі в силу удосконалення транспортно-логістичних систем, формування окремих напрямків управління матеріальними, інформаційними та транспортними потоками досліджуване поняття стало одним з важливих об'єктів менеджменту. Використання поняття системи управління ланцюгами постачання торкнулося і вітчизняної економічної науки. В цілому можна сказати, що однозначності у визначенні наведеного поняття не існує, оскільки різні науковці можуть розглядати окремі аспекти логістичного управління [2]. Варто відмітити, що тлумачення системи управління ланцюгами постачання є глибшим, аніж класичне трактування управління закупівлями або поставками. Пропонуємо навести окремі підходи до тлумачення змісту системи управління ланцюгами поставачання деяким вітчизняними та зарубіжними науковцями.

Ван Вілі А. характеризує зміст системи управління ланцюгами постачання через призму окремих моделей формування матеріально-інформаційних потоків у процесі забезпечення товароруку на ринку товарів та послуг. При цьому автор акцентує увагу на необхідності виділяти окремі сегменти логістичного ланцюга, які можуть розглядатися як відокремлені об'єкти управління [37].

Вітчизняні автори Н.В. Хвищун, В.С. Козубовська [36] характеризують систему управління ланцюгами постачання як певний набір інструментів та засобів з забезпечення функціонування логістичних ланцюгів у процесі організації закупівельної діяльності, формуванні різних етапів транспортних

процесів, включаючи рух матеріальних потоків в середині підприємства [36, с. 134]. На наш погляд, визначення наведених вітчизняних науковців є більш комбінованим, однак в ньому бракує конкретики щодо здатності функціональних ознак системи управління ланцюгами постачання на підприємстві сфери торгівлі.

У доповнення до наведеного підходу Ткачова А.В. [32] під системою управління ланцюгами постачання визначає комплекс підходів щодо організації системи товароруку та налагодженні процесів внутрішньої і зовнішньої логістики на підприємстві. Важливим моментом у даному визначенні є конкретизація напрямків логістичних потоків, які на думку авторами можна поділити на внутрішні та зовнішні. При цьому автор пропонує звернути увагу на особливості формування системи управління окремими складовими товарно-матеріальних та інформаційних потоків [32].

Науковці Собчишин В. М. [29], Міщук І.П. [21], характеризуючи особливості формування системи управління ланцюгами постачання на рівні окремих підприємств, звертають увагу на механізми здійснення планування, контролю та координації процесів товарного забезпечення, включаючи закупівельну діяльність, організації зв'язків з постачальниками, формування системи внутрішньоскладської логістики, тощо. На наш погляд, наведеному підходу бракує уваги питанням, які можуть розкрити окремі функціональні особливості різних елементів логістичних ланцюгів [21, 29].

Марченко О. В., Музика О. В. [20] відзначає, що система управління ланцюгами постачання може бути охарактеризована як певний набір елементів, які передбачають координацію процесів товароруку, просування та збуту товарів і послуг. У доповнення до даного підходу Коноваленко В. М. [15] розглядає управлінські аспекти формування системи ланцюгів постачання на підприємствах торгівлі. Авторка визначає наступні елементи системи управління ланцюгами постачання торговельного підприємства: закупівля, транспортування, складська логістика, організація продажу.

У ході аналізу літературних джерел було наведено наступне узагальнююче визначення управління ланцюгами постачання - інтегрування основних бізнес-процесів, які включають в себе операції з постачання, транспортування, розміщення на складі та міжскладське переміщення товарно-матеріальних цінностей і охоплюють всіх учасників логістичного ланцюга, що додають цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб. Визначено, що основними складовими процесу управління постачанням є планування поставок, організація транспортування товарів, організація складування товарів та їх підготовка до використання у виробництві (реалізації в торгівлі – передпродажна підготовка), мотивація та контроль постачальників, організація зворотної логістики (в т.ч. повернення тарних матеріалів).

Основні елементи системи управління ланцюгами постачання на підприємстві торгівлі наведено на рис. 1.1. [7]:

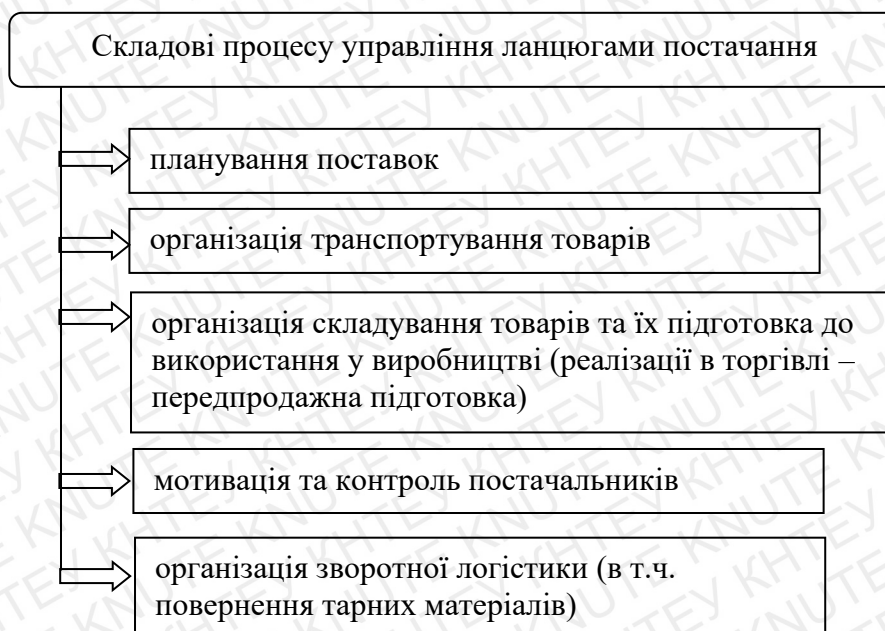


Рис. 1.1. Складові системи управління ланцюгами постачання підприємства торгівлі

Джерело: [6, 10, 26]

Планування поставок передбачає визначення обсягів їх здійснення та графік завезення товарів. Організація транспортування товарів включає в себе процедури вибору виду транспорту, укладення угоди з нею, контроль процесу

транспортування товару на склад. Організація складування товарів та їх підготовка до використання у виробництві (реалізації в торгівлі – передпродажна підготовка) передбачає формування комплексу процедур з приймання та розміщення товарів на складі. Мотивація та контроль постачальників передбачає побудови системи довгострокових відносин з постачальниками. Організація зворотної логістики здійснюється у випадках, коли поставка товарів здійснюється з тарними матеріалами – забезпечується повернення тари постачальнику.

Призначення системи управління ланцюгами постачання розкривається через її основні функції та завдання. Перелік основних завдань та функцій системи управління ланцюгами постачання в торгівлі наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Перелік основних завдань та функцій системи управління ланцюгами постачання в торгівлі [3, 4, 8]

Функції управління ланцюгами постачання	Основні завдання системи управління ланцюгами постачання
1	2
Нормування витрат матеріальних ресурсів	Розробка норм за основними і допоміжними матеріалами; встановлення норм реалізації (потреби) товарів; корегування діючих норм; доведення норм до окремих торговельних підрозділів; вибір методів нормування; обґрунтування заходів щодо оптимізації руху матеріальних потоків; вивчення та аналіз нормативного законодавства та нормативної бази у сфері організації торговельної діяльності
Визначення потреби у товарних запасах та їх поставці	Планування потреби у товарах на підприємстві торгівлі за окремими підрозділами (секціями); складання оперативного-календарного плану постачання; аналіз реалізації запасів; розробка річних і квартальних планів постачання товарів
Організація постачання товарів	Вивчення та обґрунтування методу закупівлі товарів; обчислення оптимальної кількості товарів, що замовляються; визначення економічного розміру замовлення; погодження цін та укладання договорів; транспортування товарів; контроль кількості, якості та термінів поставки товарів; обчислення витрат на організацію закупівель та їх оптимізація тощо
Організація складського процесу, передпродажної підготовки	Створення умов зберігання товарних ресурсів; контроль за станом товарних запасів; організація розміщення товарних ресурсів на складах; вантажно-розвантажувальні роботи; вибір форм постачання запасів до складів; раціоналізація розміщення складів на території підприємства

Система управління ланцюгами постачання передбачає визначення основних механізмів та засобів, з використанням яких підприємство торгівлі зможе досягати поставлених цілей логістичних процесів. В цьому розумінні важливим є підхід, який дозволяє розглядати підприємство як складну бізнес-систему, окремі процеси якої є інтегрованими між собою у суцільний логістичний ланцюг. При цьому у ході формування системи управління ланцюгами постачання акцентується увага на інтегруванні основних бізнес-процесів в єдину систему, в якій можна виділити такі елементи [2]: управління відносинами з покупцями (є важливим для вивчення попиту та планування обсягу матеріальних потоків); управління системою комунікацій з покупцями та постачальниками (даний елемент визначає інформаційну складову логістичного процесу); управління процесами просування (визначає вплив на формування складської логістики та переміщенням товарів у торговельному залі підприємства).

Таким чином, організація ланцюга постачання передбачає формування обігу товарів у сфері торгівлі, яка забезпечує підприємство необхідними товарними ресурсами, які потрібні для здійснення процесу реалізації та формування цільових обсягів товарообороту. Управління ланцюгами постачання є складним комплексом заходів, що передбачають пошук постачальників, їх оптимізацію, формування графіка поставок, організацію транспортування і складування товарів, внутрішнього переміщення товарів та забезпечення мотивації і контролю постачальників. Процес управління ланцюгами постачання є невід'ємною складовою торговельно-технологічного циклу підприємства, що і визначає досить значний вплив SCM на ефективність господарської діяльності. Особливої актуальності управління ланцюгами поставок набуває за умов зростання транспортних витрат. Формування логістичних потоків при поставках передбачає одночасно різноманітні варіанти товароруку.

1.2. Підходи до організації управління ланцюгами постачання підприємства роздрібної торгівлі

Організація управління ланцюгами постачання (Supply Chain Management - скор. SCM) підприємства є складним процесом, що передбачає визначення процедур здійснення поставок та методів оцінювання постачальників, які використовуються суб'єктами управління з метою контролю ефективності SCM. Визначення основних підходів до організації управління ланцюгами постачання підприємства роздрібної торгівлі пропонуємо почати з характеристики основних його етапів.

Структурно основні етапи управління ланцюгами постачання товарів представлено на рис. 1.2.

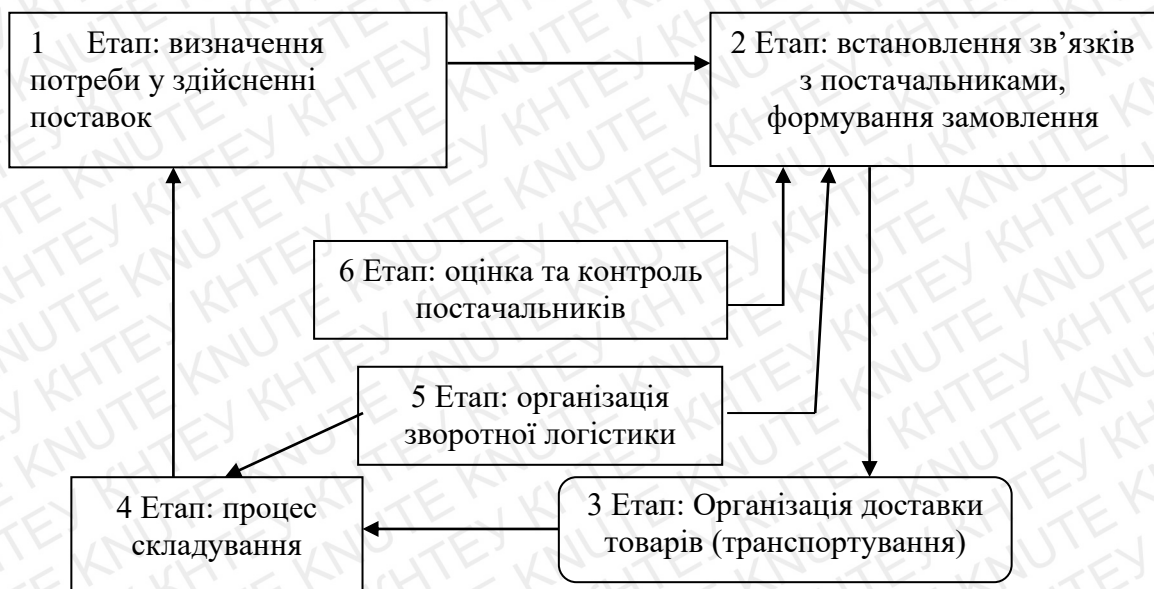


Рис. 1.2. Основні етапи формування ланцюга постачання товарів на підприємстві

Джерело: [3]

Розглянемо більш детально їх зміст та особливості взаємозв'язку між ними. Визначення потреби у здійсненні поставок є першим та важливим етапом, який базується на проведенні аналізу товарного забезпечення торговельного підприємства. Основний акцент при цьому робиться на тенденціях у зміні роздрібного товарообороту за різними товарними групами і

підгрупами. Етап встановлення зв'язків з постачальниками можна вважати умовно паралельним разом з етапом визначення потреби у поставках. Однак, при контакті з постачальниками важливий аспект робиться на конкретизації обсягів поставок, що залежить від проведення попереднього аналізу товарного забезпечення.

На третьому етапі здійснюються операції постачання товарів. Організація процесу постачання передбачає встановлення комплексу комунікацій з постачальниками та управління ними. Після завершення даного етапу відбувається складування товарів, що здійснюється силами самого підприємства торгівлі. Також даний етап доповнюється процесом встановлення зворотної логістики, коли мова йде про тару та тарні матеріали, які повертаються постачальникам.

У табл. 1.2 наведено перелік основних процесів управління ланцюгами постачання підприємства.

Таблиця 1.2

Перелік основних процесів управління ланцюгами постачання товарів в розрізі його функцій [3, 4, 8]

Основні процеси	Основні завдання постачання товарів підприємства
Нормування витрат матеріальних ресурсів	Розробка норм за основними і допоміжними матеріалами; встановлення норм витрат матеріалів; корегування діючих норм; доведення норм до виробничих підрозділів; вибір методів нормування; обґрунтування заходів щодо зниження норм витрат матеріалів; вивчення та аналіз нормативного законодавства та нормативної бази інших підприємств
Планування потреби у постачання товарів	Планування потреби у матеріалах та обладнанні в цілому по підприємству та за виробничими підрозділами; складання оперативно-календарного плану постачання; аналіз використання сировини та матеріалів; розробка річних і квартальних планів постачання товарів
Здійснення закупівлі товарів	Вивчення та обґрунтування методу закупівлі ресурсів; обчислення оптимальної кількості ресурсів, що замовляються; визначення економічного розміру замовлення; погодження цін та укладання договорів; транспортування сировини і матеріалів; контроль кількості, якості та термінів поставки матеріалів; обчислення витрат на організацію закупівель та їх оптимізація тощо

Продовження табл. 1.2	
Здійснення процесу транспортування товарів до складу підприємства	Організація просу транспортування товару, що передбачає формування зв'язків з транспортно-логістичною компанією та контроль доставки товару до складу підприємства
Складування та зберігання товарів	Створення умов зберігання матеріальних ресурсів; контроль за станом виробничих запасів; організація розміщення матеріальних ресурсів на складах; вантажно-розвантажувальні роботи; раціоналізація розміщення складів на території підприємства
Передпродажна підготовка товарних запасів для реалізації	Здійснення підготовки товарних запасів для переміщення зі складу до торговельної зали

Важливим етапом управління ланцюгами постачання є вибір методу управління ланцюгами постачання. З метою управління ланцюгами постачання використовуються різноманітні методи, перелік та характеристику яких наведено у табл. 1.3. [21]:

Таблиця 1.3

Характеристика методів управління ланцюгами постачання підприємства

<i>Методи</i>	<i>Сутність методу</i>	<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
1	2	3	4
Визначення категорій переваг	Такий метод має на увазі наявність великої та різноманітної інформації з багатьох джерел	Інформація з різних джерел, що дає їй бути більш достовірною	Складність в отриманні інформації
Оцінки витрат	Весь досліджуваний процес постачання ділиться на кілька можливих варіантів, і для кожного розраховуються всі витрати і доходи. Потім з набору варіантів вибирається найбільш вигідний	Дозволяє визначати "вартість" вибору постачальника	Потребує значного обсягу інформації та аналізу інформації щодо кожного постачальника
Домінуючих характеристик	Зосередження на одному вибраному параметрі (критерії)	Простота	Ігнорування інших факторів - критеріїв відбору
Бальний	Вибираються основні критерії вибору постачальника, далі працівниками служби закупівель або залученими експертами встановлюється їх значущість експертним шляхом	По стачальників можна оцінити в балах	У разі звернення до потенційних постачальників складно отримати об'єктивні дані, необхідні для роботи експертів

продовження табл. 1.3

1	2	3	4
Метод Сааті (або метод аналізу ієрархій)	Формують критерії ефективності роботи постачальників, на основі чого здійснюється поділ усіх постачальників за певною обраною ієрархічною структурою	Можна здійснити пріоритизацію постачальників	Метод залежить від вибору критеріїв, що є індивідуальним процесом для кожного експерта

Джерело: [21]

Варто зазначити, що наведені у табл. 1.3 методи мають певні недоліки. Застосування одних методів передбачає необхідність збору й аналізу значного обсягу інформації, інших - зосередження уваги на одному з факторів (або критеріїв) та ігнорування інших, що, на думку автора, є не досить коректним. До того ж автор вважає, що вибір підприємств-постачальників товарних ресурсів повинен здійснюватися в контексті зв'язку пріоритетності кожного постачальника з урахуванням відповідності всіх критеріїв, які з точки зору певного торговельного підприємства є для нього важливішими [25].

Вирішення цього завдання можливе на основі застосування методу аналізу ієрархій, автором якого є англійський математик Т. Сааті. Доцільність використання цього методу полягає в тому, що він дозволяє працювати з якісними критеріями (якість, умови постачання та ін.) та, окрім цього, дозволяє визначити пріоритетність вибору кожного потенційного постачальника з точки зору відповідності основним критеріям їх оцінки. Застосування методу Сааті дозволяє порівнювати різні критерії або об'єкти між собою для розробки загальної ієрархії та становить парні порівняння. Проведення дослідження методом аналізу ієрархій потребує вирішення такого питання: якою мірою (у скільки разів) один елемент (постачальник, критерій) переважає інший [3].

Матриця парних порівнянь складається за такими принципами:

- порівнюючи вагомість показників, виходять до бальної системи;
- оцінки, отримані з одного боку від головної діагоналі матриці, повинні бути зворотними оцінками, що знаходяться з іншого боку від головної діагоналі;
- оцінки складаються, виходячи з принципів.

Метод аналізу ієрархій передбачає побудову узгоджених матриць, стовпчиками та рядками яких є одні й тіж показники. На основі попарного порівняння всіх елементів матриці виводиться власний вектор кожного об'єкта дослідження, який нормалізується та перетворюється у вектор пріоритетів, тобто саме в той показник, який буде частиною ієрархії.

При цьому варто також навести перелік основних показників (критеріїв) оцінки ефективності закупівель з алгоритмом їх розрахунку, що показано у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Критерії оцінки ефективності ланцюга постачання

Назва показника (критерія)	Алгоритм розрахунку показника
Коефіцієнт виконання поставок у термін	кількість поставок, що були виконані у термін до всієї сукупності поставок
Середній термін тривалості доставки	середня за аналізований період кількість днів з моменту оформлення запиту до моменту постачання товару до максимальної кількості днів постачання товару аналізованим
Коефіцієнт зриву поставок	кількість поставок, що не відбулися з вини постачальника до загальної кількості поставок
Коефіцієнт пошкодження продукції при доставці з вини постачальника	кількість розрахункових одиниць товару, що були доставлені із ушкодженням з вини постачальника до загальної кількості розрахункових одиниць товару
Коефіцієнт орендування товарів	кількість товарних марок, підтримка бренду яких регулярно проводиться за кошт постачальника до загальної кількості товарних марок, що закуповується роздрібним підприємством в аналізованого постачальника
Коефіцієнт промотування товарів	кількість товарних марок, по яких постачальником за розрахунковий період проводилися промоутерські акції на торговельній площині роздрібногo підприємства до загальної кількості товарних марок, що закуповується роздрібним

Джерело: [18]

Ефективність застосування ланцюга постачання визначають завдяки принципово новим стратегіям досягнення кінцевого прибутку підприємства, а, виходячи з цього, і відповідною стратегією поставчання і забезпечення, теж орієнтованою на мінімальний розподіл праці та розмір партії поставчань і доставки комплектуючих деталей виробів фірми; а також новим

структуруванням не тільки виробництва, а й постачання та забезпечення шляхом урахування принципів стратегій виробництва на підприємствах майбутнього.

Отже, основними етапами управління ланцюгами постачання є такі: аналіз потреби у постачання товарів, встановлення зв'язків з постачальниками, здійснення операцій постачання товарів, складування товарів, організація зворотної логістики, оцінка та контроль постачальників. Також для управління ланцюгами постачання використовуються різноманітні методи оцінки постачальників, які є важливими для оптимізації каналів поставок товарів та мінімізації транспортно-логістичних витрат.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ РОДЗИНОК ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

2.1. Елементи системи управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві

Формування системи управління ланцюгами поставок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» передбачає здійснення комплексу процедур та операцій, що мають забезпечити своєчасну поставку необхідних товарів у визначеному асортименту та їх подальший збут. Для системи управління ланцюгами поставок родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» варто розглянути основні елементи цієї системи, до яких відносяться:

- структура управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві;
- механізм та процедури документообороту у процесі постачання та реалізації родзинок;
- формування логістичної логістичної ERP-системи у процесі постачання родзинок

Організаційна структура системи управління постачанням родзинок на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» реалізується в межах компетенцій наступних підрозділів підприємства:

- комерційний підрозділ – проповідить оцінку забезпеченості товарообороту, здійснює процедури визначення потреби в постачанні родзинок, організовує контроль та моніторинг своєчасності переміщення товарів та постачання родзинок на склади;
- відділ постачання – здійснює процедури з формування системи комунікацій з постачальниками, відповідає за своєчасну доставку, вчасне замовлення необхідних обсягів товарів відповідно до заявок комерційного підрозділу;

- склад підприємства – забезпечує розміщення товарів на складі, збереження та комплектність товарів;
- відділ бухгалтерії – забезпечує документування операцій з постачання та контроль документообороту підприємства.

Процес формування системи управління постачанням родзинок з урахуванням процесів функціонування наведених підрозділів проілюстровано на рис. 2.1.

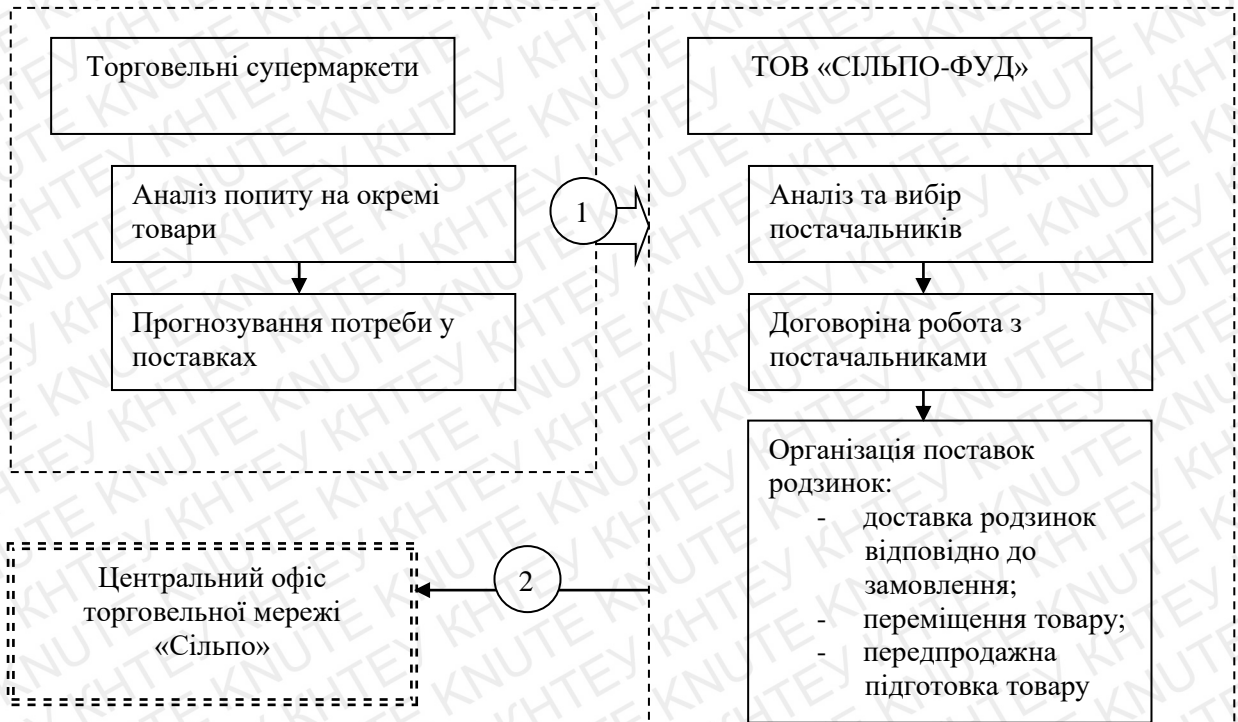


Рис. 2.1. Елементи системи управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Надалі розглянемо особливості документації та інформації, що супроводжує тварорух родзинок в процесі їх поставки від постачальника (виробника) до супермаркетів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Основні засади організації ланцюгів поставок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» визначається особливостями формування логістичної ERP-системи управління операціями постачання, складування, зберігання, переміщення та реалізації товарів.

Варто розглянути основні складові системи управління ланцюгами постачання на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» (рис. 2.2).



Ум.позначення:

- 1 – процес передачі інформації стосовно планових обсягів постачання родзинок;
2 – процес передачі зведеної інформації про результати постачання родзинок до головного офісу торговельної мережі «Сільпо»

Рис. 2.2. Схема організації поставок родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

*за даними комерційного відділу

Процес здійснення поставок родзинок на підприємстві починається з отримання інформації від торговельних супермаркетів відносно потреби в поставці даної групи товарів за асортиментними позиціями. При цьому комерційний відділ підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» здійснює розробку графіка постачання з відповідними показниками обсягу закупівель, частоти завезення, періодичності транспортних потоків.

Укладення та підписання контрактів передбачає розробку документів, підписання договорів та контроль за процесом їх виконання. Функції даного етапу покладаються на відділ постачання підприємства та бухгалтерію.

В ході формування системи управління ланцюгом постачання родзинок підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» орієнтується на умови поставки згідно укладеного договору (розділ "базис поставки"). Відповідно, на підприємстві готуються місця розвантаження під зазначений транспортний засіб (трейлер, фура, контейнер) і необхідне вантажно-розвантажувальне устаткування. Розвантаження на складі здійснюються на розвантажувальних автомобільних рампах.

Ключовою ланкою політики організації постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є податкова, цінова, фінансова і логістична робота. Відділ постачання підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в процесі виконання операцій з постачання родзинок виконує наступні функції:

- організовує та забезпечує процес приймання родзинок;
- займається підготовкою всіх відповідних товаросупроводжуючих документів;
- координує та забезпечує необхідною інформацією та первинною документацією відповідні відділи та підрозділи ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»;
- забезпечує виконання встановлених строків постачання товарів, поповнення товарних запасів;
- отримує відповідну інформацію та планові показники здійснення поставок родзинок від комерційного відділу;
- отримує оригінали контрактів, доповнень, специфікацій, заявок та інших необхідних документів, для відповідної підготовки повного пакету документів з подальшим оприбуткуванням на склад родзинок, проводить перевірку вказаних документів на відповідність до вимог чинного законодавства.

Організація операцій з постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» передбачає використання прийомів та методів стратегічного

аналізу та тактичного планування запасів підприємства у відповідних ринкових сегментах.

Перелік документів для оформлення надходження родзинок на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Документальне забезпечення операцій з постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Назва документу	Характеристика документу
Договір	Документ про договірне зобов'язання. Складається у 2 примірниках.
Видаткова накладна	Є підставою для списання товарів з матеріально-відповідальної особи постачальника і оприбуткування товарів матеріально-відповідальною особою покупця (роздрібного підприємства). Підписують накладну керівник і головний бухгалтер постачальника, а також матеріально-відповідальні особи, що відпустили і прийняли товар. Накладна виписується в 3-ох примірниках: 1-ий – отримувачу товарів, 2-ий – постачальнику, 3-ій – на пропускний пункт.
Довіреність	Документ, який дає право на одержання товарів у постачальника. Він є документом суворої звітності. Керівник роздрібного підприємства своїм наказом визначає особу, яка відповідає на підприємстві за реєстрацію виданих і повернутих довіреностей. Довіреності видаються і реєструються в журналі виданих і повернутих довіреностей. Строк дії довіреності – не більше 10 днів. Завіряється вона печаткою підприємства – постачальника.
Рахунок - фактура	Є підставою для виписки платіжного доручення на оплату товарів постачальнику. Підписують керівник, головний бухгалтер, а також матеріально-відповідальні особи, що відпустили і прийняли товар. Проставляється № і дата довіреності. Завіряється печаткою підприємства – постачальника.
Виписка банку	Документ, який видається банком підприємству і відображає рух грошових коштів на поточному рахунку.
Товарно-транспортна накладна	Товарно-транспортна накладна (ТТН) виписується в 4-ох примірниках: 1-ий – вантажовідправнику; 2-ий, 3-ій і 4-ий примірники, завірені підписами і печаткою вантажовідправника передаються водію. Водій 2-ий примірник здає вантажоодержувачу (як підстава оприбуткування товарів на складі). 3-ій і 4-ий примірники, завірені підписами і печаткою вантажоотримувача, водій передає АТП-перевізнику (третій примірник є підставою для проведення розрахунків за транспортні послуги і надається замовнику; четвертий – додається до подорожнього листа і є підставою для обліку транспортних робіт і нарахування заробітної плати водію).

продовження табл. 2.1

Платіжне доручення	Є розпорядженням обслуговуючому банку про перерахування визначеної суми на рахунок іншого підприємства. Використовується для розрахунків між підприємствами за одержані товарно-матеріальні цінності, при авансових платежах тощо.
Податкова накладна	Податкова накладна складається особою, яка зареєстрована як платник податку в податковому органі і якій присвоєно індивідуальний податковий номер платника ПДВ. Податкова накладна виписується в двох примірниках. Оригінал – покупцю, а копія продавцю. Податкова накладна дає право покупцю, який зареєстрований як платник ПДВ, на включення до податкового кредиту витрат зі сплати ПДВ. Податкова накладна реєструється у Книзі обліку придбання товарів, робіт, послуг.

Графік документообігу, складений на рік та затверджений керівником підприємства, є обов'язковим для усіх адміністративних і оперативних працівників (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Характеристика документообороту на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у процесі постачання родзинок

№ з/п	Найменування документа	Форма подання документа	Найменування підрозділу, що подає документ	Посада, відповідальна за надання документів	Строк подання документів
<i>Документи з надходження родзинок</i>					
1	Товарно-транспортна накладна	На паперовому носії	Комерційний відділ, склад	Менеджер з постачання, логіст	За порядком надходження, не пізніше 10-го числа наступного місяця
2	Податкова накладна	На паперовому носії	Комерційний відділ, склад	Менеджер з постачання, логіст	За порядком надходження, не пізніше 10-го числа наступного місяця
3	Видаткова накладна	На паперовому носії	Комерційний відділ, склад	Менеджер з постачання, логіст	За порядком надходження, не пізніше 10-го числа наступного місяця
<i>Документи з оплати за товари, що поставляються</i>					

4	Рахунок-фактура	На паперовому носії, або в ел. вигляді	Комерційний відділ	Менеджер з постачання	За порядком надходження
5	Договір постачання родзинок	На паперовому носії	Комерційний відділ	Керівник відділу	За порядком надходження

Тепер розглянемо особливості логістичної ERP-системи управління процесами постачання родзинок. На сьогодні підприємство використовує програмний продукт «ІТ-підприємство», який виступає своєрідною ERP-системою для управління процесами постачання, переміщення та реалізації родзинок. Система «ІТ-підприємство» вирішує такі завдання у ході організації ланцюгів поставок родзинок:

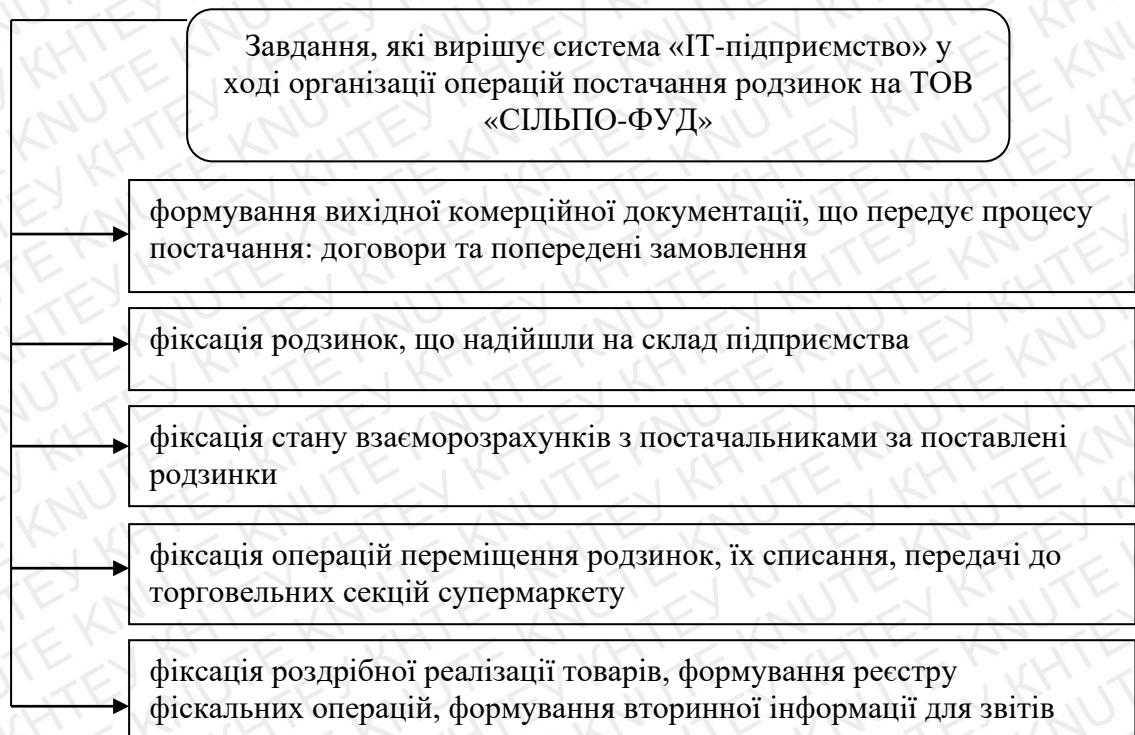


Рис. 2.3. Завдання, які вирішує система «ІТ-підприємство» у ході організації ланцюгів поставок родзинок на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Якщо товари мають приховані дефекти, які не можна виявити під час приймання товару від постачальника, але вони були виявлені під час підготовки товару для роздрібного продажу чи під час продажу, складається акт про

приховані дефекти протягом 5 днів після виявлення дефекту. Дефектні акти складаються протягом 4-ох місяців після отримання товару.

Отже, основними характеристиками формування ланцюгів поставок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є наявність на досліджуваному підприємстві відповідної організаційної структури управління постачанням та реалізацією родзинок; характеристика документування операцій постачання та реалізації родзинок; характеристика логістичних інформаційних систем управління операціями постачання та збуту родзинок (та інших родзинок). Встановлено, що в ході формування ланцюгів поставок обігу родзинок на підприємстві використовується перелік відповідної документації, яка є чітко регламентованою та обов'язковою для формування. З метою обслуговування системи ланцюгів поставок на підприємстві використовується інформаційна система «ІТ-підприємство». Дана система забезпечує ряд завдань, пов'язаних з фіксацією, групуванням та систематизацією інформації про постачання, внутрішні переміщення та реалізацію родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

2.2. Оцінка ефективності функціонування системи управління ланцюгами постачання родзинок ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

З метою оцінювання ефективності функціонування системи управління ланцюгами постачання родзинок ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» необхідно провести визначення показників, що виявляють ефект, рентабельність та ритмічність здійснення поставок родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Динімку показників, що характеризують формування ефекту від постачання та подальшого збуту родзинок у мережі супермаркетів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2016-2018 роках, наведено у табл. 2.3.

Як свідчать дані табл. 2.3, обсяг продажу родзинок на підприємстві у 2017 році збільшився на 1483 тис.грн (+16,2%) і склав 10630 тис.грн. При цьому зростання собівартості реалізованих родзинок склало 926 тис.грн (+13,4%), що

дозволило отримати позитивний приріст валового прибутку в розмірі 557 тис.грн (+25,0%).

Таблиця 2.3

Динаміка показників, що характеризують економічну ефективність управління ланцюгом постачання родининок на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2016-2018 роках, тис. грн.

№	Показник	Роки			Зміна у 2017/2016		Зміна 2018/2017	
		2016	2017	2018	Абсолютне	Відносне, %	Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Обсяг продажу (чистий дохід без ПДВ), тис. грн.	9147	10630	12703	1483	16,2	2073	19,5
2	Собівартість реалізованих виробів, тис. грн.	6915	7841	8828	926	13,4	987	12,6
3	Валовий прибуток, тис. грн.	2232	2789	3875	557	25,0	1086	38,9
4	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	1467	1949	3025	482	32,9	1076	55,2
5	Адміністративні витрати, тис. грн.	387	419	409	32	8,3	-10	-2,4
6	Витрати на оплату праці, тис. грн.	194	209	205	15	7,7	-4	-1,9
7	Витрати на збут та постачання, тис. грн.	129	140	146	11	8,5	6	4,3
8	Інші операційні витрати, тис. грн.	55	72	90	17	30,9	18	25,0
9	Загальні операційні витрати, тис. грн.	765	840	850	75	9,8	10	1,2
10	Податок на прибуток, тис. грн.	264	351	545	87	32,9	194	55,2
11	Чистий прибуток, тис. грн.	1203	1598	2481	395	32,9	882	55,2
12	Рентабельність товарообороту, %	13	15	20	2	-	5	-
13	Рентабельність закупівлі, %	17	20	28	3	-	8	-
14	Рентабельність операційних витрат, %	157	190	292	33	-	102	-

*побудовано за даними комерційного відділу підприємства (Додаток Б)

Здійснення процесу управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» характеризувалося певними операційними витратами, що передбачали фінансування різних процесів здійснення поставок. У 2017 році обсяг загальних операційних витрат збільшився на 75 тис.грн (+9,8%). Варто відмітити, що приріст витрат спостерігався за рахунок адміністративних витрат – на 32 тис.грн та витрат на оплату праці – на 15 тис.грн. Наведені вище чинники зміни обсягу реалізації, собівартості, операційних витрат впливали на зростання прибутку до оподаткування у 2017 році на 482 тис.грн та збільшення чистого прибутку на 385 тис.грн.

У 2018 році обсяг реалізації родзинок збільшився на 2073 тис.грн (+19,5%) і склав 12703 тис.грн. В цей же час зростання собівартості реалізованих родзинок склало 987 тис.грн (+12,6%), що дало можливість отримати зростання валового прибутку на 1086 тис.грн (+38,9%). У 2018 році спостерігалось збільшення операційних витрат від управління ланцюгами постачання родзинок на 10 тис.грн (+1,2%). Варто відмітити, що приріст операційних витрат спостерігався за рахунок витрат на збут - на 6 тис.грн та інших операційних витрат – на 18 тис.грн. Наведені фактори зумовили зміну прибутку до оподаткування в бік зростання у 2018 році на 1076 тис.грн та збільшення чистого прибутку на 55,2 тис.грн.

Згідно зміни показників, що характеризують ефект від управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», відбувалися зміни і у показниках відносної ефективності даних процесів.

Показник рентабельності товарообороту у 2016 році склав 13,2%, що свідчить про отримання 0,13 грн чистого прибутку у розрахунку на 1 грн обсягу реалізації родзинок. У 2017 році рентабельність товарообороту збільшилась до 15%, а у 2018 році – до 20%. Значний приріст рентабельності товарообороту родзинок визначався позитивною динамікою обсягів реалізації, які за своїми темпами зміни перевищували приріст собівартості та операційних витрат.

Показник рентабельності закупівель родзинок у 2016 році склав 17%, що свідчить про отримання 0,17 грн чистого прибутку у розрахунку на 1 грн обсягу

собівартості родзинок, які було придбано у постачальника та оприбутковано на склад. У 2017 році рентабельність закупівель збільшилась до 20%, а у 2018 році – до 28%, що свідчило про загальне зростання ефективності закупівель. Суттєвий приріст рентабельності закупівель родзинок визначався позитивною динамікою обсягів продажу, які за своїми темпами зміни перевищували приріст собівартості реалізованих товарів.

Показник рентабельності операційних витрат на управління ланцюгами постачання родзинок у 2016 році склав 157%, що свідчить про отримання 1,57 грн чистого прибутку у розрахунку на 1 грн обсягу операційних витрат, які здійснювалися з метою підтримання процесу постачання родзинок. У 2017 році рентабельність операційних витрат збільшилась до 190%, а у 2018 році – до 292%, що свідчило про загальне зростання ефективності функціонування системи управління ланцюгом постачання родзинок.

Варто проаналізувати динаміку валового прибутку, який було отримано в ланцюзі постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2016-2018 рр. (табл. 2.4).

Як можемо бачити з даних табл. 2.4, обсяг валового прибутку від функціонування ланцюга постачання родзинок у 2016 році становив 2232 тис.грн. У 2017 році валовий прибуток від функціонування ланцюга постачання родзинок збільшився на 557 тис.грн, в тому числі найбільші обсяги зростання валового прибутку спостерігалися за такими видами товарів:

- Родзиники світлі без кісточки – зростання на 50 тис.грн;
- Родзиники темні без кісточки – зростання на 89 тис.грн;
- Родзинки Золоті – зростання на 72 тис.грн;
- Родзинки Іран – зростання на 62 тис.грн;
- Родзинки ТМ Harry Nuts – зростання на 117 тис.грн.

У 2018 році обсяг валового прибутку від функціонування ланцюга постачання родзинок становив 2789 тис.грн.

Таблиця 2.4

**Динаміка валового прибутку від реалізації родзинок ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
за 2016- 2018 рр., тис. грн.**

Асортимент	2016	2017	2018	Зміна у 2017/2016		Зміна у 2018/2017	
				Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Родзинки класичні світлі	179	195	287	16	8,9	92	47,2
Родзинки класичні темні	223	251	429	28	12,6	178	70,9
Родзинки світлі без кісточки	201	251	312	50	24,9	61	24,3
Родзинки темні без кісточки	134	223	273	89	66,4	50	22,4
Родзинки Золоті	179	251	351	72	40,2	100	39,8
Родзинки Іран	245	307	468	62	25,3	161	52,4
Родзинки Ямуна	290	335	585	45	15,5	250	74,6
Родзинки ТМ Премія	156	195	273	39	25,0	78	40,0
Родзинки Саягі	268	307	390	39	14,6	83	27,0
Родзинки ТМ Happy Nuts	357	474	507	117	32,8	33	7,0
Всього	2232	2789	3875	557	25,0	1086	38,9

*побудовано за даними комерційного відділу підприємства (Додаток В)

У 2018 році валовий прибуток від функціонування ланцюга постачання родзинок збільшився порівняно з попереднім роком на 1086 тис.грн, в тому числі найбільші обсяги зростання валового прибутку спостерігалися за такими видами товарів:

- Родзинки класичні темні – зростання на 178 тис.грн;
- Родзинки класичні світлі – зростання на 92 тис.грн;
- Родзинки Золоті – зростання на 100 тис.грн;
- Родзинки Іран – зростання на 161 тис.грн;
- Родзинки Ямуна – зростання на 250 тис.грн.

Динаміку валового прибутку від продажу родзинок підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за кварталами 2018 року наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка валового прибутку від реалізації родзинок підприємства ТОВ
«СІЛЬПО-ФУД» за кварталами 2018 року, тис. грн.**

Асортимент	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Відхилення					
					2 кварталу /1 кварталу		3 кварталу/2 кварталу		4 кварталу/3 кварталу	
					Абсо- лютне, тис. грн.	Від- носне, %	Абсо- лютне, тис. грн.	Від- носне, %	Абсо- лютне, тис. грн.	Від- носне, %
Родзинки класичні світлі	98	52	60	77	-46	-46,9	8	15	17	28
Родзинки класичні темні	90	99	103	137	9	10,0	4	4	34	33
Родзинки світлі без кісточки	87	78	90	56	-9	-10,3	12	15	-34	-38
Родзинки темні без кісточки	87	76	81	28	-11	-12,6	5	7	-53	-65
Родзинки Золоті	84	91	109	67	7	8,3	18	20	-42	-39
Родзинки Іран	123	119	133	93	-4	-3,3	14	12	-40	-30
Родзинки Ямуна	161	153	173	98	-8	-5,0	20	13	-75	-43
Родзинки ТМ Премія	75	72	81	45	-3	-4,0	9	13	-36	-44
Родзинки Саягі	103	101	116	70	-2	-1,9	15	15	-46	-40
Родзинки ТМ Harry Nuts	136	132	148	93	-4	-2,9	16	12	-55	-37
Всього	1044	973	1094	764	-71	-6,8	121	12	-330	-30

*побудовано за даними комерційного відділу підприємства

З даних табл. 2.5 можемо бачити, що упродовж 1-2 кварталів 2018 року обсяг валового прибутку від упарвління ланцюгами постачання родзинок підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» скоротився на 71 тис.грн. У 2-3 кварталах 2018 року відбулося зростання обсягу валового прибутку на 121 тис.грн. У 3-4 кварталі відбулося скорочення обсягу валового прибутку на 330 тис.грн.

Для оцінювання ритмічності функціонування каналів постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» здійснено аналіз коефіцієнта варіації поставок у розрізі кварталів 2018 року (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Розрахунок показників ритмічності постачання родзинок на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за кварталами 2018 року

Асортимент	2018 рік				Показники ритмічності		
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Середнє за 2018 рік	Середньоквадратичне відхилення	Коефіцієнт варіації поставок, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Родзинки класичні світлі	240	127	148	191	177	43	25
Родзинки класичні темні	204	223	233	311	243	41	17
Родзинки світлі без кісточки	198	177	205	127	177	31	17
Родзинки темні без кісточки	198	173	183	64	155	53	34
Родзинки Золоті	191	207	246	151	199	34	17
Родзинки Іран	278	270	301	210	265	34	13
Родзинки Ямуна	365	346	390	223	331	64	19
Родзинки ТМ Премія	170	163	183	102	155	31	20
Родзинки Саягі	232	230	262	159	221	38	17
Родзинки ТМ Нарру Nuts	309	299	336	203	287	50	18
Всього	2385	2215	2487	1741	2207	286	13

*побудовано за даними комерційного відділу підприємства

Як можемо бачити з даних табл. 2.6, значення коефіцієнту варіації постачання для усіх видів родзинок становить 13,0%, тобто він не перевищує гранично допустиму норму в 25%. Це дає підстави зробити висновки про рівномірність здійснення поставок родзинок на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Також проаналізуємо показники ефективності роботи з постачальниками. Для цього

визначимо такі показники як рівень виконання плану поставок, коефіцієнт оборотності запасів, ефективність логістичних витрат (табл. 2.7).

Як слід з'ясувати результати проведених розрахунків, рівень виконання плану постачання родзинок на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2016 році становив 99,5%, у 2017 році – 98,1%, у 2018 році – 97,4%. Як бачимо, даний показник мав тенденцію до скорочення, що свідчить в цілому про зниження ефективності роботи з постачальниками родзинок.

Таблиця 2.7

Розрахунок показників ефективності роботи з постачальниками родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за кварталами 2018 року

Показники	Умовне позначення	Роки			Зміна 2017 / 2016		Зміна 2018 / 2017	
		2016	2017	2018	Абс.	Відн, %	Абс.	Відн, %
<i>Рівень виконання плану поставок</i>								
Плановий обсяг постачання родзинок (передбачений угодами з постачальниками), тис.грн	Ппл	6950	7993	9064	1043	15,0	1071	13,4
Фактичний обсяг постачання родзинок, тис.грн	Пф	6915	7841	8828	926	13,4	987	12,6
Рівень виконання плану поставок, %	$K_{вп} = \frac{Пф}{Ппл} * 100\%$	99,5	98,1	97,4	-1	-1,4	-1	-0,7
<i>Прибутковість логістичних витрат</i>								
Логістичні витрати, тис.грн	ЛВ	765	840	850	75	9,8	10	1,2
Чистий прибуток, тис.грн	ЧП	1203	1598	2481	395	32,9	882	55,2
Прибутковість логістичних витрат, %	$\frac{Плв}{ЛВ} * 100\%$	157	190	292	33	-	102	-
<i>Оборотність запасів</i>								
Обсяг запасів родзинок, тис.грн	З	576	653	736	77	13,4	82	12,6
Обсяг реалізації родзинок, тис.грн	Р	9147	10630	12703	1483	16,2	2073	19,5
Коефіцієнт оборотності запасів родзинок, пунктів	$K_o = \frac{Р}{З}$	15,9	16,3	17,3	0,4	2,5	1,0	6,1

*побудовано за даними комерційного відділу підприємства

Позитивною є тенденція зміни прибутковості логістичних витрат та зростання оборотності товарних запасів родзинок. У 2017 році відбулося зростання прибутковості логістичних витрат на 33%, у 2018 році – а 102%. Це свідчить про ефективну цінову політику та політику управління запасами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Отже, у даному питанні було проведено аналіз та оцінку ефективності ланцюгів поставок родзинок на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Рентабельність товарообороту у 2016 році становила 13,2%, що означає отримання підприємством 0,132 грн чистого прибутку у розрахунку на 1 грн реалізації родзинок. У 2017 році даний показник зріс до 14,6%, а у 2018 році – до 19,0%. Суттєве зростання рентабельності обороту зумовлювалось позитивною динамікою обсягів діяльності, яка випереджала динаміку зростання сукупних витрат. Рентабельність закупівлі у 2016 році становила 17,4%, що означає отримання підприємством 0,174 грн чистого прибутку у розрахунку на 1 грн закупівлі родзинок. У 2017 році даний показник зріс до 19,5%, а у 2018 році – до 27,5%. Суттєве зростання рентабельності закупівлі зумовлювалось позитивною динамікою товарообороту підприємства, яка випереджала динаміку зростання собівартості поставок. Рентабельність операційних витрат у 2016 році становила 157,3%, що означає отримання підприємством 1,573 грн чистого прибутку у розрахунку на 1 грн понесених операційних витрат в ході обслуговування процесів постачання та продажу родзинок. У 2017 році даний показник зріс до 190,5%, а у 2018 році – до 260,6%. Суттєве зростання рентабельності закупівлі зумовлювалось позитивною динамікою товарообороту підприємства, яка випереджала динаміку зростання операційних витрат.

2.3. Напрями удосконалення системи управління ланцюгами постачання родзинок підприємства роздрібної торгівлі

Удосконалення системи управління ланцюгами постачання родзинок підприємства роздрібної торгівлі ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» передбачає визначення заходів по зростанню її гнучкості та підвищення ефективності роботи з

постачальниками. Процес удосконалення функціонування ланцюга постачання родзинок передбачає використання сучасних інформаційних технологій, які дозволяють реалізувати базові засади оптимізації ланцюга постачання родзинок відповідно до показників розвитку товарообороту, ємності складу, сезонності попиту, тощо.

Розробка результативної моделі управління ланцюгами постачання родзинок на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» має включати оптимізацію логістичних ланцюгів з урахуванням використання ERP-системи управління. Організаційний план реалізації заходів по впровадженню нової логістичної логістичної ERP-системи на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2020 рр. наведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Організаційний план реалізації заходів по впровадженню нової логістичної ERP-системи на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2020 рр.

Завдання	Ціль	Графік виконання завдань	Відповідальний за впровадження
Розробка проектної документації на розробку системи	Підготовка до впровадження нової системи управління ланцюгами постачання	1 кв. 2020	Заступник директора ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
Отримання ліцензій на програмне забезпечення після їх оплати		1 кв. 2020	Директор відділу закупівель
Розробка статут проекту з впровадження програмного забезпечення. Налаштування тестової ІТ-інфраструктури		1 кв. 2020	Директор відділу закупівель
Розрортання програмного забезпечення на тестових серверах	Підготовка та навчання персоналу	1 кв. 2020– 2 кв. 2020	Заступник директора ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
Проведення тестування програмного забезпечення, навчання персоналу			
Розрортання програмного забезпечення на робочих серверах	Впровадження нової системи управління ланцюгами постачання	2 кв. 2020	Заступник директора ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
Введення робочих даних та запуск системи в роботу	Стар роботи системи у робочому режимі	2 кв. 2020	Заступник директора ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

З метою вдосконалення логістичної ERP-системи управління ланцюгами постачання можна запропонувати впровадити логістичну систему управління «IT-Enterprise». Для цього варто на підприємстві ініціювати проект з впровадження відповідного програмного забезпечення.

Інформаційні елементи в управлінні ефективністю операцій постачання на підприємстві є наявними, однак існують в межах вітчизняної програми «IT-підприємство». Однак, на підприємстві відсутні спеціалізовані програми, які давали б можливість здійснювати оптимізацію логістичних маршрутів та часу постачання.

Ідея логістичної ERP-системи «IT-Enterprise» - це формування автоматизованої логістичної ERP-системи приймання, обліку, систематизації та обробки інформації, що надходить від постачальників та клієнтів підприємства, автоматизація транспортних процесів на складах підприємства.

Транспортні процеси, що відбуваються на підприємствах торговельної мережі ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» повинні мати імпорту спрямованість свого розвитку.

Реалізація логістичної ERP-системи «IT-Enterprise» передбачає підвищення ефективності організації основних транспортних процесів, та запровадження нових, особливості яких ми розглянемо.

Система «IT-Enterprise» дозволить підприємству в процесі впровадження проекту оптимізації ланцюгів постачання розширити можливості у наданні послуг своїм клієнтам та підвищити ефективність організації управління будівельно-монтажними роботами за рахунок наступних елементів:

- автоматизація проектування робіт;
- автоматичний контроль наладки запуску та роботи виробничого обладнання;
- підвищиться ефективність управління системами замовлення, поставки обладнання.

«Системне управління інформаційним забезпеченням (IT-Enterprise)» полягає в удосконаленні управління інформаційними потоками та транспортними процесами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Всю систему інформаційних, матеріальних та фінансових інформаційних потоків, що відбуваються в процесі реалізації проекту оптимізації ланцюгів постачання, можна виділити в три підсистеми: маркетингова, технологічна та фінансово-економічна. Імпортні процеси стосуються всіх трьох підсистем.

Відповідно до наведеної схеми, вся інформація стосовно переміщення обладнання, матеріалів та сировини, відвантаження товарів покупцям, а також закупівля комплектуючих у постачальників, будуть відображатися в центральному офісі за допомогою технології VOLP WAN. Дані будуть архівуватися на дисках у формі ТФОП-протоколів.

Цілями цієї логістичної ERP-системи є:

1) збільшення прибутку від використання наявних ресурсів і від задоволення існуючого або потенційного попиту на продукцію, яку реалізовуватиме торговельне підприємство за рахунок підвищення рівня технологічності управління та якості прийнятих рішень;

2) досягнення інформаційної ефективності;

3) завоювання сталої ринкової позиції підприємства.

Отже, у даному питанні роботи було обгрунтовано основні заходи щодо зростання ефективності ланцюга постачання родзинок на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Ефективна організація ланцюгів постачання є складним комплексом заходів, що передбачають пошук постачальників, їх оптимізацію, формування графіка постачання та їх умов. Організація ланцюгів постачання є невід'ємною складовою технологічного процесу підприємства, що і визначає досить значний її вплив на ефективність діяльності. Особливої актуальності організація ланцюгів постачання набуває за умов зростання транспортних витрат. Формування логістичних потоків при поставках передбачає одночасно різноманітні варіанти товароруку. З метою вдосконалення інформаційної системи управління ланцюгами постачання можна запропонувати впровадити

логістичну систему управління «IT-Enterprise». Для цього варто на підприємстві ініціювати проект з впровадження відповідного програмного забезпечення. Інформаційні елементи в управлінні ефективністю операцій постачання на підприємстві є наявними, однак існують в межах вітчизняної програми «IT-підприємство». Однак, на підприємстві відсутні спеціалізовані програми, які давали б можливість здійснювати оптимізацію логістичних маршрутів та часу постачання. Ідея інформаційної системи «IT-Enterprise» - це формування автоматизованої інформаційної системи приймання, обліку, систематизації та обробки інформації, що надходить від постачальників та клієнтів підприємства, автоматизація транспортних процесів на складах підприємства.

РОЗДІЛ 3

ЕКСПЕРТИЗА ЯКОСТІ РОДЗИНОК

3.1. Організація, об'єкти та методи досліджень

Структурну схему дослідження наведено на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Схема дослідження

Дослідження проводилося у 3 етапи:

- на першому етапі визначено теоретичні засади організації системи управління ланцюгом постачання родзинок;
- на другому етапі проаналізовано особливості постачання родзинок до підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» та обгрунтовано напрямки підвищення його ефективності;
- на третьому етапі проведено експертизу родзинок та сформульовано відповідні висновки і оформлено її результати.

Експертизу якості родзинок проводили на відповідність вимогам ГОСТ 6882-88 Виноград сушений. Технические условия [7].

Як об'єкт дослідження обрано 5 зразків родзинок різних виробників і постачальників:

- зразок №1: родзинки «Класичні», постачальник – ТОВ «Світанок Трейд», країна– Україна;
- зразок №2 – родзинки «Джамбо», постачальник – ТОВ «Транс Фуд», країна – Україна;
- зразок №3 – родзинки «Киш-миш», постачальник – ТОВ «Асканія ПАК», країна– Молдова;
- зразок №4 – родзинки «Чилійські», постачальник – ТОВ «Фуд Експорт Плюс», країна– Молдова;
- зразок №5 – родзинки «BlackJambo», постачальник – ТОВ «Сільпо Фуд», країна– Іспанія (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Вигляд дослідних зразків родзинок

Експертизу якості родзинок проводили в наступній послідовності: аналіз маркування та пакування, дослідження органолептичних та фізико-хімічних показників якості, формулювання висновків. Аналізувалась повнота маркування та відповідність до Закону України «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» від 06.12.2018 № 2639-VIII» [26].

В ході проведення експертизи родзинок різних постачальників було використано такі методи:

- аналітичний метод: аналіз маркування родзинок;
- органолептичний метод: оцінка зовнішнього вигляду, смак та запаху, кольору;
- фізико-хімічні методи: масова частка розчинних сухих речовин, маса 100 ягід, масова частка механічно пошкоджених ягід.

Масову частку розчинних сухих речовин визначали відповідно до ГОСТ 28561-90. Продукты переработки плодов и овощей. Методы определения сухих веществ или влаги [6]. Оцінка проводилася термографіметричним методом. Метод заснований на висушуванні розпушеної чи розподіленої по абсорбуючій поверхні проби продукту за підвищеної температури та пониженому тиску.

Масу 100 ягід визначали відповідно до ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний [5]. Метод передбачає зважування маси 100 ягід на лабораторних вагах після попереднього видалення з взятої проби продукту дефектних плодів.

Масову частку пошкоджених ягід визначали відповідно до ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний [5]. Метод передбачає зважування маси на лабораторних вагах дефектних плодів, які було відібрано з проби продукту.

2.2. Ідентифікаційна експертиза родзинок

У законодавчих і нормативних документах, науковій і навчальній літературі визначення терміну "ідентифікація" за останні два десятиліття змінювались, і до сьогодні трактують по-різному.

Уперше поняття ідентифікації щодо товарознавства та її роль в умовах ринкових відносин розкрито Кушнір М. К. [16], яка запропонувала визначення: "ідентифікація - це встановлення відповідності найменування товару, вказаного в маркуванні або супровідних документах, вимогам, що пред'являються до нього".

Пізніше визначення цього терміну дещо вдосконалено та доповнено Т.І. Даньком та Н.П. Яворською: "ідентифікація продукції (товарів) - це діяльність із встановлення відповідності конкретного товару зразку, інформації в товаросупровідних документах, нормативним і технічним вимогам, а також приналежності до групи однорідних товарів" [8].

Ідентифікація вимагає багатосторонніх досліджень товарознавцями - експертами, а також висококваліфікованими експертами. Оскільки результати ідентифікації того чи іншого виробу аналізуються і на основі цього аналізу роблять відповідні висновки, то такий процес можна назвати "ідентифікаційною експертизою". Це пояснюється ще й тим, що без проведення ідентифікаційної експертизи не можна встановити групу товару, його код по УКТ ЗЕД [8].

Основними завданнями ідентифікаційної експертизи на сучасному етапі є:

- розробка основних понять, структури, норми і правил у сфері ідентифікації товарів;
- розробка спеціальних критеріїв, які будуть використовуватися для цілей ідентифікації однорідних груп, видів і найменувань товарів;
- удосконалення стандартів та іншої нормативної документації з включенням до неї показників якості, які необхідні при ідентифікації;
- розробка методів ідентифікації товарів і першу чергу експрес-методів, які б дозволяли визначати асортиментну належність товару з досить високим ступенем ймовірності.

В умовах ринкової економіки важливим об'єктом ідентифікаційної експертизи стає товар [23]. Ідентифікаційна експертиза може проводитися на всіх етапах життєвого циклу товару (ЖЦТ) [23]:

- виробництво - на стадії приймання сировини й матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів;
- вихід товару на ринок - при сертифікації продукції (товарів);
- торгівля - на стадіях укладання договорів купівлі-продажу, приймання товару та підготовки його до продажу;
- споживання - при купівлі товару за органолептичними показниками споживач орієнтується на свій життєвий досвід і знання, прислухається до думки інших, не маючи інформації про товар.

Суб'єктів ідентифікаційної експертизи розрізняють залежно від галузі застосування. При виробництві ідентифікацію проводять технологи, під час митної експертизи - інспектори та товарознавці-експерти. Покупець не бере участі в ідентифікації товару, для нього це вибір відповідно до своїх вимог і потреб. Із ідентифікаційної експертизи починаються майже всі види експертизи. Якщо отримано негативний результат ідентифікаційної частини, то необхідність проведення подальшої експертизи відпадає [14].

Розрізняють наступні види ідентифікаційної експертизи:

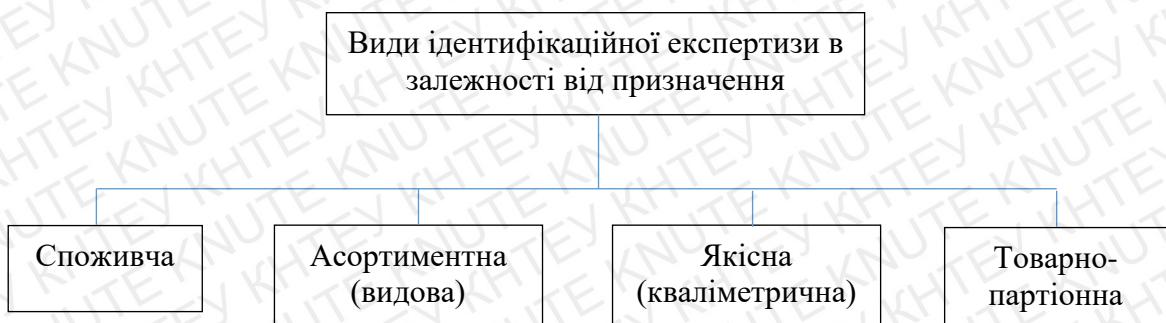


Рис. 3.2. Види ідентифікаційної експертизи в залежності від призначення [14]

Споживча ідентифікаційна експертиза проводиться з метою встановлення можливостей використання товару відповідно до його призначення та

функціональних властивостей. Споживча ідентифікаційна експертиза не дозволяє появи в торговій мережі товарів, які не відповідають споживчим вимогам, а також небезпечні для здоров'я людини [14].

Асортиментна або видова ідентифікаційна експертиза - це встановлення відповідності даного товару його належності до певної асортиментної групи. Цей вид ідентифікації має особливе значення при митній експертизі для встановлення коду УКТ ЗЕД та сертифікації товарів.

Якісна (кваліметрична) ідентифікаційна експертиза - це встановлення відповідності вимогам якості товару, які передбачені в нормативній документації. Цей вид ідентифікаційної експертизи дає можливість встановити градації якості продукції на стандартну, нестандартну, умовно-придатну чи непридатну.

Товарно-партійна ідентифікаційна експертиза - це найбільш складний вид ідентифікації в процесі якої встановлюється належність представленої частини товару (об'єднаної проби, середнього зразка або одиничних екземплярів) до конкретної товарної партії. Складність полягає в тому, що у більшості випадків відсутні або ненадійні критерії ідентифікації.

Ідентифікаційна діяльність здійснюється за критеріями. Завдання встановлення критеріїв і проведення досліджень за ними полягає у визначенні й порівнянні властивостей (показників) дослідних об'єктів. Вибір критеріїв залежить від умов, об'єктів, їх взаємодії, мети ідентифікації [23].

Критерій ідентифікації - ознака конкретного товару, яка придатна для встановлення його відповідності (тотожності) зразку, інформації в товаросупровідних документах, вимогам нормативним, технічним, а також приналежності до групи однорідних товарів.

За загальними критеріями встановлюється відповідність незалежно від групи товарів: найменування, назва, виробник, функціональне призначення, повнота маркування, об'єм або маса, класифікаційний код. За цими критеріями ідентифікація проводиться практично завжди.

Вибір критеріїв ідентифікації конкретних товарів здійснюється на першому етапі шляхом аналізу товаросупровідних документів, маркування, упаковки товару та його вмісту. У товарознавстві іноді ототожнюють поняття "критерій" і "показник", проте ці терміни мають суттєву різницю насамперед за значущістю.

Необхідним етапом експертизи є визначення критеріїв, засобів та методів її проведення (табл. 3.2):

Таблиця 3.2

Критерії, засоби та методи експертизи родзинок

Критерії	Засоби	Методи
Маркування	Закон України «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» від 06.12.2018 № 2639-VIII» [26]	Аналітичний
Зовнішній вигляд	ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний [5]	Органолептичний
Смак та запах	ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний [5]	Органолептичний
Колір	ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний [5]	Органолептичний
Масова частка розчинних речовин, %	ГОСТ 28561-90. Продукты переработки плодов и овощей. Методы определения сухих веществ или влаги [6]	Фізико-механічний
Маса 100 ягід, г	ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний [7]	Фізико-механічний
Масова частка механічно пошкоджених ягід, %	ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний [7]	Фізико-механічний

Експертиза якості родзинок, який реалізується на ТОВ «Сільпо-Фуд», передбачає його оцінку щодо дотримання вимог пакування та маркування, органолептичних та фізико-хімічних показників.

Результати оцінки пакування та маркування родзинок наведено у табл. 3.3. У відібраних зразках визначили відповідність маркування встановленим

вимогам. У ході дослідження було встановлено, що кожен зразок упаковано в упаковку з харчової плівки.

Таблиця 3.3

Аналіз маркування родзинок різних виробників

Показники	Дослідні зразки родзинок				
	ТОВ «Світанок Трейд» (зразок №1)	ТОВ «Транс Фуд» (зразок №2)	ТОВ «Асканія ПАК» (зразок №3)	ТОВ «Фуд Експорт Плюс» (зразок №4)	ТОВ «Сільпо Фуд» (зразок №5)
1	2	3	4	5	6
Країна походження	Україна	Україна	Молдова	Молдова	Іспанія
Тара	Упаковка з харчової плівки	Упаковка з харчової плівки	Упаковка з харчової плівки	Упаковка з харчової плівки	Упаковка з харчової плівки
Сорт	1-й сорт	1-й сорт	1-й сорт	1-й сорт	1-й сорт
Склад продукту	вода – 14,97 г, білки – 3,39 г, жири – 0,46 г, вуглеводи – 79,52 г, клітковина – 1,66 г	вода – 15,01 г, білки – 3,42 г, жири – 0,48 г, вуглеводи – 78,43 г, клітковина – 1,68 г	Не зазначено на упаковці	вода – 14,55 г, білки – 3,45 г, жири – 0,47 г, вуглеводи – 76,41 г, клітковина – 1,65 г	Не зазначено на упаковці
Калорійність	302 кКал / 100 грам	305 кКал / 100 грам	Не зазначено	298 кКал / 100 грам	Не зазначено
Дата фасування	15.09.2019	20.09.2019	10.09.2019	12.09.2019	20.09.2019
Позначення на НД	ГОСТ 6882-88	ГОСТ 6882-88	-	-	-
Умови зберігання	12 місяців, в сухому, темному приміщенні при температурі від 5 до 20 °С	12 місяців, в сухому, темному приміщенні при температурі від 5 до 20 °С	12 місяців, в сухому, темному приміщенні при температурі від 5 до 20 °С	12 місяців, в сухому, темному приміщенні при температурі від 5 до 20 °С	12 місяців, в сухому, темному приміщенні при температурі від 5 до 20 °С
Товарний знак	зазначено	зазначено	зазначено	зазначено	зазначено

При візуальному огляді упаковки кожного з дослідних зразків встановлено: упаковка ціла, без пошкоджень і слідів відкриття, маркування нанесене українською мовою чітко та розбірливо (табл. 3.3). Якість упаковки та маркування порівнювали з вимогами ГОСТ 6882-88 Виноград сушений.

Технические условия [7]. Результати експертизи відповідності маркування родзинок дають можливість констатувати, що продукція двох виробників не містить інформації про склад продукту та їх калорійність, - це зразки Киш-миш (Молдова) та BlackJambo (Іспанія).

Зовнішній вигляд і колір родзинок визначали візуально за денного світла. Результати оцінки органолептичних показників якості наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Результати експертизи органолептичних показників якості родзинок

Показники	Дослідні зразки родзинок				
	ТОВ «Світанок Трейд» (зразок №1)	ТОВ «Транс Фуд» (зразок №2)	ТОВ «Асканія ПАК» (зразок №3)	ТОВ «Фуд Експорт Плюс» (зразок №4)	ТОВ «Сільпо Фуд» (зразок №5)
1	2	3	4	5	6
Зовнішній вигляд	Ягоди одного виду, сушені, наявні незначні злипання	Ягоди одного виду, сушені, без злипання	Ягоди одного виду, сушені, наявні незначні злипання	Ягоди одного виду, сушені, без злипання	Ягоди одного виду, сушені, без злипання
Смак та запах	Властиві сушеному винограду, мають незначний сторонній присмак	Властиві сушеному винограду, солодкі, без стороннього присмаку та запаху	Властиві сушеному винограду, мають незначний сторонній присмак	Властиві сушеному винограду, солодкі, без стороннього присмаку та запаху	Властиві сушеному винограду, солодкі, без стороннього присмаку та запаху
Колір	Усі ягоди одного кольору	Усі ягоди одного кольору	Усі ягоди одного кольору	Усі ягоди одного кольору	Усі ягоди одного кольору
Дефекти	Незначні злипання на деяких сушених ягодах Незначна кількість пересушених родзинок	Відсутні	Незначні дефекти форми деяких родзинок	Відсутні	Відсутні

Відповідно до результатів проведеної експертизи за органолептичними показниками якості було встановлено, що усі зразки відповідали за своїм зовнішнім виглядом вимогам ГОСТ 6882-88 Виноград сушений. Технические условия. Зовнішній вигляд родзинок для усіх зразків не мав відхилень від вимог нормативної документації.

У родзинках ТОВ «Світанок Трейд» (зразок №1) було виявлено незначні злипання на деяких сушених ягодах, а також було виявлено в незначній кількості пересушені родзинки (2-3 од. з кожної упаковки). Аналогічна ситуація спостерігалася і для продукції ТОВ «Асканія ПАК» (зразок №3), зокрема було виявлено незначні дефекти форми деяких родзинок.

Смак та запах дослідних зразків №2, 4 та 5 був властивим сушеному винограду. Ягоди наведених зразків були солодкими, без стороннього присмаку та запаху. Смак та запах зразків №1 та №3 відрізняються від інших зразків – для них було виявлено незначний сторонній присмак, що може свідчити або про недотримання умов зберігання і транспортування родзинок, або ж недотримання технології його висушування та упакування, що могло призвести до дефектів окремих ягід. Це, в свою чергу, спричинило наявність стороннього присмаку для зразків №1 та №3.

Колір усіх досліджуваних зразків був характерним для відповідного виду продукту. Усі ягоди в межах проб кожного зі зразків мали рівномірне забарвлення.

Результати оцінки фізико-хімічних показників родзинок різних виробників наведено у табл. 3.6.

За результатами досліджень родзинок різних постачальників за фізико-хімічними показниками, слід зазначити, що масова частка розчинних сухих речовин коливається в межах 82,0-82,6 г/100см³. Найменше значення показника масової частки розчинних сухих речовин було характерним для зразка №3. Маса 100 ягід для усіх досліджуваних зразків коливалася в межах

від 108,5 г до 109,7 г. Найбільшу масу 100 ягід мав зразок зразок №5 (ТОВ «Сільпо Фуд») – 109,7 г, а найменшу - зразок №2 (ТОВ «Транс Фуд») – 108,5 г.

Масова частка механічно пошкоджених ягід для усіх досліджуваних зразків коливалася в межах від 5,1% до 6,4%. Найбільшу масову частку пошкоджених ягід мав зразок зразок №5 (ТОВ «Сільпо Фуд») – 6,4%, а найменшу - зразок №2 (ТОВ «Транс Фуд») – 5,1%.

Таблиця 3.6

Результати експертизи фізико-хімічних показників якості родзинок

Показники	ГОСТ 6882-88 Виноград сушений. Технические условия [7]	Зразки				
		ТОВ «Агро- фірма Ольвія» (зразок №1)	ТОВ «Транс Фуд» (зразок №2)	ТОВ «Асканія ПАК» (зразок №3)	ТОВ «Фуд Експорт Плюс» (зразок №4)	ТОВ «Сільпо Фуд» (зразок №5)
1	2	3	4	5	6	7
Масова масова частка розчинних сухих речовин, %	не менше 81	82,4	82,3	82,0	82,2	82,6
Маса 100 ягід, г	не менше 107	108,9	108,5	109,3	109,4	109,7
Масова частка механічно пошкоджених ягід, % (не більше)	не більше 7	5,5	5,1	6,3	5,5	6,4

Результати експертизи було оформлено відповідною документацією, яку наведено у додатку (Додаток Г – Акт експертизи якості родзинок).

Таким чином, за результатами проведеної експертизи родзинок за маркуванням, органолептичними та фізико-хімічними показниками було встановлено належність дослідних зразків до групи товарів – родзинки. Підтверджено відповідність усіх досліджуваних зразків вимогам нормативної документації за органолептичними та фізико-хімічними показниками. За результатами експертизи якості родзинок було встановлено, що подані для експертизи партії винограду сушеного постачальників ТОВ «Транс Фуд», ТОВ «Фуд Експорт Плюс», ТОВ «Сільпо Фуд» відповідають до 1 сорту відповідно до вимог ГОСТ 6882-88 «Виноград сушений. Технические условия».

Партія родзинок постачальників ТОВ «Світанок Трейд» та ТОВ «Асканія ПАК» за органолептичними та фізико-хімічними показниками належать до 2го сорту.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Організація ланцюга постачання передбачає формування обігу товарів у сфері торгівлі, яка забезпечує підприємство необхідними товарними ресурсами, які потрібні для здійснення процесу реалізації та формування цільових обсягів товарообороту. Управління ланцюгами постачання є складним комплексом заходів, що передбачають пошук постачальників, їх оптимізацію, формування графіка поставок, організацію транспортування і складування товарів, внутрішнього переміщення товарів та забезпечення мотивації і контролю постачальників. Процес управління ланцюгами постачання є невід'ємною складовою торговельно-технологічного циклу підприємства, що і визначає досить значний вплив SCM на ефективність господарської діяльності. Особливої актуальності управління ланцюгами поставок набуває за умов зростання транспортних витрат. Формування логістичних потоків при поставках передбачає одночасно різноманітні варіанти товароруку.
2. Основними етапами управління ланцюгами постачання є такі: аналіз потреби у постачання товарів, встановлення зв'язків з постачальниками, здійснення операцій постачання товарів, складування товарів, організація зворотної логістики, оцінка та контроль постачальників. Також для управління ланцюгами постачання використовуються різноманітні методи оцінки постачальників, які є важливими для оптимізації каналів поставок товарів та мінімізації транспортно-логістичних витрат.
3. Основними характеристиками формування ланцюгів поставок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є наявність на досліджуваному підприємстві відповідної організаційної структури управління постачанням та реалізацією родзинок; характеристика документування операцій постачання та реалізації родзинок; характеристика логістичних інформаційних систем управління операціями постачання та збуту

родзинок (та інших родзинок). Встановлено, що в ході формування ланцюгів поставок обігу родзинок на підприємстві використовується перелік відповідної документації, яка є чітко регламентованою та обов'язковою для формування. З метою обслуговування системи ланцюгів поставок на підприємстві використовується інформаційна система «ІТ-підприємство». Дана система забезпечує ряд завдань, пов'язаних з фіксацією, групуванням та систематизацією інформації про постачання, внутрішні переміщення та реалізацію родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

4. Проведено аналіз та оцінку ефективності ланцюгів поставок родзинок на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Рентабельність товарообороту у 2016 році становила 13,2%, що означає отримання підприємством 0,132 грн чистого прибутку у розрахунок на 1 грн реалізації родзинок. У 2017 році даний показник зріс до 14,6%, а у 2018 році – до 19,0%. Суттєве зростання рентабельності обороту зумовлювалось позитивною динамікою обсягів діяльності, яка випереджала динаміку зростання сукупних витрат. Рентабельність закупівлі у 2016 році становила 17,4%, що означає отримання підприємством 0,174 грн чистого прибутку у розрахунок на 1 грн закупівлі родзинок. У 2017 році даний показник зріс до 19,5%, а у 2018 році – до 27,5%. Суттєве зростання рентабельності закупівлі зумовлювалось позитивною динамікою товарообороту підприємства, яка випереджала динаміку зростання собівартості поставок. Рентабельність операційних витрат у 2016 році становила 157,3%, що означає отримання підприємством 1,573 грн чистого прибутку у розрахунок на 1 грн понесених операційних витрат в ході обслуговування процесів постачання та продажу родзинок. У 2017 році даний показник зріс до 190,5%, а у 2018 році – до 260,6%. Суттєве зростання рентабельності закупівлі зумовлювалось позитивною динамікою товарообороту підприємства, яка випереджала динаміку зростання операційних витрат.

5. Обґрунтовано основні заходи щодо зростання ефективності ланцюга постачання родзинок на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Ефективна організація ланцюгів постачання є складним комплексом заходів, що передбачають пошук постачальників, їх оптимізацію, формування графіка постачання та їх умов. Організація ланцюгів постачання є невід'ємною складовою технологічного процесу підприємства, що і визначає досить значний її вплив на ефективність діяльності. Особливої актуальності організація ланцюгів постачання набуває за умов зростання транспортних витрат. Формування логістичних потоків при поставках передбачає одночасно різноманітні варіанти товароруку.
6. Відповідно до результатів проведеної експертизи за маркуванням, органолептичними та фізико-хімічними показниками було встановлено належність дослідних зразків до групи товарів – родзинки. Підтверджено відповідність усіх досліджуваних зразків вимогам нормативної документації за органолептичними та фізико-хімічними показниками. За результатами експертизи якості родзинок було встановлено, що подані для експертизи партії винограду сушеного постачальників ТОВ «Транс Фуд», ТОВ «Фуд Експорт Плюс», ТОВ «Сільпо Фуд» відповідають до 1 сорту відповідно до вимог ГОСТ 6882-88 «Виноград сушений. Технические условия». Партія родзинок постачальників ТОВ «Світанок Трейд» та ТОВ «Асканія ПАК» за органолептичними та фізико-хімічними показниками належать до 2го сорту.
7. З метою удосконалення ланцюгів постачання та якості родзинок можемо сформулювати такі пропозиції:
 - 1) На підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» необхідно переглянути методіку експертизи товарів, які надходять від постачальників шляхом її систематизації. Варто розробити методу лабораторного контролю відібраних зразків хрестоових продуктів, що постачаються.

- 2) З метою вдосконалення інформаційної системи управління ланцюгами постачання можна запропонувати впровадити логістичну систему управління «IT-Enterprise». Для цього варто на підприємстві ініціювати проект з впровадження відповідного програмного забезпечення. Інформаційні елементи в управлінні ефективністю операцій постачання на підприємстві є наявними, однак існують в межах вітчизняної програми «IT-підприємство». Однак, на підприємстві відсутні спеціалізовані програми, які давали б можливість здійснювати оптимізацію логістичних маршрутів та часу постачання. Ідея інформаційної системи «IT-Enterprise» - це формування автоматизованої інформаційної системи приймання, обліку, систематизації та обробки інформації, що надходить від постачальників та клієнтів підприємства, автоматизація транспортних процесів на складах підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богацька Н.М. Організація внутрішнього руху товарних запасів в підприємстві / Н.М. Богацька // Вісник КНТЕУ. – К.: 2013. - С.74-79
2. Вакуленко О.В. Удосконалення закупівельної діяльності підприємства / О.В. Вакуленко // Збірник наук.прац. ТНЕУ, 2018. – Ч.1. – С. 52-59
3. Васильченко А. Н. Состояние и перспективы развития пищевой промышленности в Украине / А. Н. Васильченко // Научно-производственный журнал Харчова наука і технологія. - Одеса: Вид-во Одеської національної академії харчових технологій, 2010. - №1 (6). - С. 5 – 8.
4. Ващук О.Г. Напрямки вдосконалення закупівельної логістики торговельного підприємства // Маркетинг, 2012. - №2. – с. 36-39.
5. ГОСТ 1750-86 Фрукты сушеные. Правила приемки, методы испытаний условия [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://docs.cntd.ru/document/1200022615>
6. ГОСТ 28561-90. Продукты переработки плодов и овощей. Методы определения сухих веществ или влаги [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.internet-law.ru/gosts/gost/7384/>
7. ГОСТ 6882-88 Виноград сушеный. Технические условия [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://internet-law.ru/gosts/gost/28673/>
8. Данько Т.І. Ідентифікація товарів: сутність та основні товарознавчі аспекти / Т.І. Данько, Н.П. Яворська // Економіка і суспільство, 2017. -№9. – С. 391-395
9. Державний комітет статистики України: Офіційний сайт. - 2018. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
10. Житна І.П., Щолокова Т.В. Оцінка ефективності логістичної системи / І.П. Житна, Т.В. Щолокова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. –2013. –№11 (153). Ч.1 – С. 241–244.

11. Жмаченко В.Н. Ефективність організації постачання на підприємствах споживчої кооперації / В.Н. Жмаченко // Вісник ТНЕУ, 2018. – №1. – С. 98-109
12. Інформація про ринок родзинок 2019 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://vgolos.com.ua/news/ukrayina-rizko-skorotylya-import-rodzynok_1306552.html
13. Козак І.М. Управління виробничо-комерційною діяльністю підприємств на засаді логістики / І.М. Козак // Проблеми науки. - 2015. - №5. - с.27-34.
14. Коломієць Т.М. Методологічні засади ідентифікації споживчих товарів / Т. Коломієць, Н. Мережко, В. Осієвська // Товари і ринки. – 2012. – № 2. – С. 48–53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
15. Коноваленко В. М. Закупівельна діяльність підприємства в логістичній системі товароруку / В. М. Коноваленко // Вісник КНТЕУ. - 2016. - №4.- С. 54-592.
16. Кушнір М. К. Товарознавство продовольчих товарів: підр. / М.К. Кушнір, Н.П. Тихонова. – К.: НМЦ «Укоопосвіта». - Частина III. 2011.-- 266 с.
17. Ларина Р. Р. Логістика в управленні організаційно-економічними системами : монографія / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилушенко, В. Н. Амитан. – Донецьк : ВИК, 2013. – 239 с.
18. Маркетингове управління закупівельною діяльністю у торговельних підприємствах [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/NIO2007/Economics/18116.doc.htm> — Назва з титулу. Екрану
19. Марченко М.А. Логістика у системі стратегічного управління підприємства / М.А. Марченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2018. - №4,Т.1. - с.102-105.
20. Марченко О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах / О. В. Марченко, О. В. Музика // Вісник ТНЕУ. – 2018. – №2. – С. 96-101

21. Міщук І.П. Логістика торговельного підприємства: зміст, напрямки, проблеми / І.П. Міщук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2015. - №14 (594). - с.461-467.
22. Основні принципи організації в торгівлі [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://10551208/marketing/osnovniprintsipiorganizatsiyitorgivli>
23. Павлова В. А. Щодо проблем товарознавчої ідентифікаційної експертизи / В.А. Павлова // Актуальні проблеми теорії і практики експертизи товарів : матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (16–18 березня 2016 року). – Полтава : ПУЕТ, 2016. – с. 362-365
24. Петрович О. Почти без препятствий развивается рынок в текущем году / О. Петрович // Продукты питания. - 2017,- № 20.- с.12 – 17
25. Про захист прав споживачів: Закон від 12.05.1991 № 1023-III [Електронний ресурс] // Нормативна база: [сайт] / <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
26. Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів: Закону України від 06.12.2018 № 2639-VIII [Електронний ресурс] // Нормативна база: [сайт] / <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2809-15/page>
27. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Верховна Рада України; Закон від 23.12.1997 № 771/97-ВР [електронний ресурс] - режим доступу з: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
28. Ринок та ресурси споживчих товарів / Офіленко Н.О [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://pidruchniki.ws/tovarovnavstvo/>
29. Собчишин В. М. Закупівельна діяльність й логістичне управління закупівлями: сутність, функції та відмінності / В. М. Собчишин // Ефективна економіка, 2019. - №1 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2314>
30. Статистичний збірник "Регіони України" 2018. Частина I, II [електронний ресурс] - режим доступу з: www.ukrstat.gov.ua

31. Статистичний збірник "Україна в цифрах - 2018" К.: Держкомстат, 2018. [електронний ресурс] - режим доступу з: www.ukrstat.gov.ua
32. Ткачова А.В. Оцінка ефективності логістичної діяльності промислового підприємства: інтегральний підхід / А.В. Ткачова // Прометей. – 2015. – №2 (35). – С. 156–161.
33. Управління асортиментом і якістю товарів на сучасному підприємстві [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-1515-1.html>
34. Фактори, що впливають на процес управління асортиментом торговельного підприємства / Степанюк Н.С. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/socgum/VchnuEkon/201131/121-123.pdf>
35. Формування якості товарів / Назаренко В.О. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://pidruchniki.ws/10450117/tovaroznavstvo/formuvannya.yakosti.tovariv.-.nazarenko.vo>
36. Фактори, що впливають на процес управління асортиментом торговельного підприємства / Степанюк Н.С. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc.gum/Vchnu.Ekon/2014.3.1/121-123.pdf>
37. Фирон Х., Управление снабжением и запасами. Логистика / Х. Фирон, М. Линдерс ; пер. С англ. – Донецк.: Знание, 2010. – 768 с.
38. Формування якості товарів / Назаренко В.О. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://pidruchniki.ws/10450117/tovaroznavstvo/formuvannya.yakosti.tovariv.-.nazarenko.vo>
39. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : [монографія] / Л. В. Фролова ; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2016. – 262 с.
40. Хвищун Н.В. Методичні підходи до оцінки ефективності логістичних систем / Н.В. Хвищун, В.С. Козубовська // Економічний форум : наук. журн. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – № 2. – С.306-312.

41. Andel T. (1997) Information supply chain: set and get your goals: *Transportation & Distribution*, v. 38, no. 2, p. 33-36
42. Bechtel Ch., Jayaram J, (1997). Supply Chain Management: A Strategic Perspective: *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 8 Iss: 1, pp.15 - 34
43. Carlos J. V. (1996), Strategic production-distribution models: A critical review with emphasis on global supply chain models, 9: 53–80
44. Cooper M. C., Ellram L. M. (1993) Characteristics of supply chain management and the implication for purchasing and logistics strategy: *International Journal of Logistics Management.*, Vol. 4., Issue 2, 13–22.
45. Davis, T. (1993) *Effective supply chain management: Sloan Management Review*; Cambridge, Mass: 35.
46. Douglas J. Thomas (1996), Coordinated supply chain management: *European Journal of Operational Research*, Vol. 94, Issue 1, 1-15
47. Kotler, F. (1999) *Marketing. Management: Analysis, planning, implementation, control.* 2nd ed. M.; K.; Minsk: S-P.: Peter, 896 p.
48. Supply Chain Management (SCM) / Investopedia - URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/scm.asp>
49. What Is Supply Chain Management (SCM) / Search ERP – URL: <https://searcherp.techtarget.com/definition/supply-chain-management-SCM>
50. Van Weele A. *Purchasing & Supply Chain Management: Analysis, Planning and Practice.* – Thomson Business Pr., 2010.

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК РОДЗИНОК НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

**Чайковська Тетяна Дмитрівна, 1 курс, ФТМ КНТЕУ
спеціальність «Підприємство, торгівля та біржова діяльність»**

У статті розглянуто теоретичні засади формування концепції управління ланцюгами поставок на підприємстві в сучасних ринкових умовах господарювання. Проаналізовано особливості організації системи управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення управління ланцюгами постачання родзинок на досліджуваному підприємстві.

In the article the theoretical principles of formation of the concept of supply chain management at the enterprise in modern market conditions of management are considered. The peculiarities of organization of the system of control of raisin delivery chains at the enterprise "SILPO-FOOD" LLC are analyzed. The proposals on improving the management of raisin delivery chains on the investigated enterprise are substantiated.

Актуальність теми визначається тим, що в сучасних умовах розвитку економіки особливої актуальності набувають проблеми управління ланцюгами постачання товарів на підприємствах України, вирішення яких є запорукою ефективної роботи підприємств торгівлі. Управління ланцюгами поставок відіграє значну роль у наданні торговельних послуг та організації торговельно-технологічних процесів. Це забезпечує також передумови успішного розвитку національної економіки. Від ефективного процесу управління ланцюгами поставок залежить можливість довгострокового розвитку підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.

Теоретичною базою для дослідження управління ланцюгами постачання в ринкових умовах стали праці таких науковців як М. Ю. Григорак [1], М. В. Кіндій, Я. В. Малиш, Л. П. Прийма [2], С. Лиса [3], Л.О. Лігоненко [4], Н.С. Меджибовська [5], М.Є Рогоза [6], О.Є. Шандарівська, Л.Ю. Шевців [7], Л. Я. Якимішин [8], тощо. Наведені праці розкривають особливості формування та еволюції систем управління постачанням на підприємствах торгівлі.

Метою є дослідження особливостей формування та функціонування системи управління ланцюгами постачання родзинок торговельного підприємства.

Досягнення мети дослідження передбачає вирішення таких завдань:

- розглянути теоретичні засади формування концепції управління ланцюгами поставок на підприємстві;
- проаналізувати особливості організації системи управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»;
- обґрунтувати пропозиції щодо удосконалення управління ланцюгами постачання родзинок на досліджуваному підприємстві.

Поняття «управління ланцюгом поставок» (англ. – Supply Chain Management, SCM) запровадили американські бізнес-консультанти на початку 1980-х рр., і згодом воно набуло широкої популярності в сучасній теорії менеджменту. Водночас однією з проблем у трактуванні поняття немає: деякі вчені отождоюють його з поняттям «логістика» [2]. Проте сучасне трактування ланцюга поставок значно ширше, ніж традиційне трактування логістики.

Розглянемо основні теоретичні підходи до визначення поняття управління ланцюгами поставок в сучасних вітчизняних літературних джерелах.

На сьогодні можна виокремити декілька основних підходів до визначення процесу управління ланцюгами постачання, визначених науковцями, які здійснювали дослідження у сфері логістичних операцій підприємства.

Науковці М. В. Кіндій, Я. В. Малиш, Л. П. Прийма [2] розглядають управління ланцюгами поставок як комплекс заходів по формуванню та забезпеченню логістичних потоків під час закупівель, транспортування, внутрішнього переміщення товарів, що відповідає стратегічній меті розвитку підприємства [1, с. 134].

О.Є. Шандарівська, Л.Ю. Шевців [7] під управлінням ланцюгами постачання розглядають систему заходів комерційного та технологічного управління, що спрямовані на оптимізацію процесів постачання товарів, їх транспортування та використання у операційній діяльності [21, с. 112].

Автори Н.С. Меджибовська [5], М.Є. Рогоза [6] та Л. Я. Якимишин [8], розглядаючи питання управління ланцюгами поставок на комерційно-фінансовому рівні, акцентують увагу на процесах аналізу політики ефективності формування та використання товарних запасів, їх закупівлі, організації зв'язків з постачальниками, тощо [10, с. 44]. Недоліком такого підходу є незначний рівень уваги аспектам технологічних операцій під організації поставок на етапі їх формування [5, с. 84].

С. Лиса [3] зазначає, що політика управління поставками має розглядатися через призму логістичних процесів та аналізу комерційної ефективності їх реалізації. Незначна увага комерційному та управлінському аспекту формування ланцюгів постачання значно обмежує діапазон розкриття автором важливих аспектів управління постачанням [7, с. 34].

Таким чином, абсолютизувати той чи інший підхід до визначення управління ланцюгами постачання не можна. Базуючись на розглянутих підходах, можна сформулювати наступне узагальнене визначення управління ланцюгами постачання – це інтегрування основних бізнес-процесів, які включають в себе операції з постачання, транспортування, розміщення на складі та міжскладське переміщення товарно-матеріальних цінностей і охоплюють всіх учасників логістичного ланцюга, що додають цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб. Це визначення можна розглядати як вищий рівень управління, в який трансформується сучасне поняття управління логістикою.

Розглянемо основні елементи процесу управління ланцюгами постачання, які складаються з таких етапів [7]:

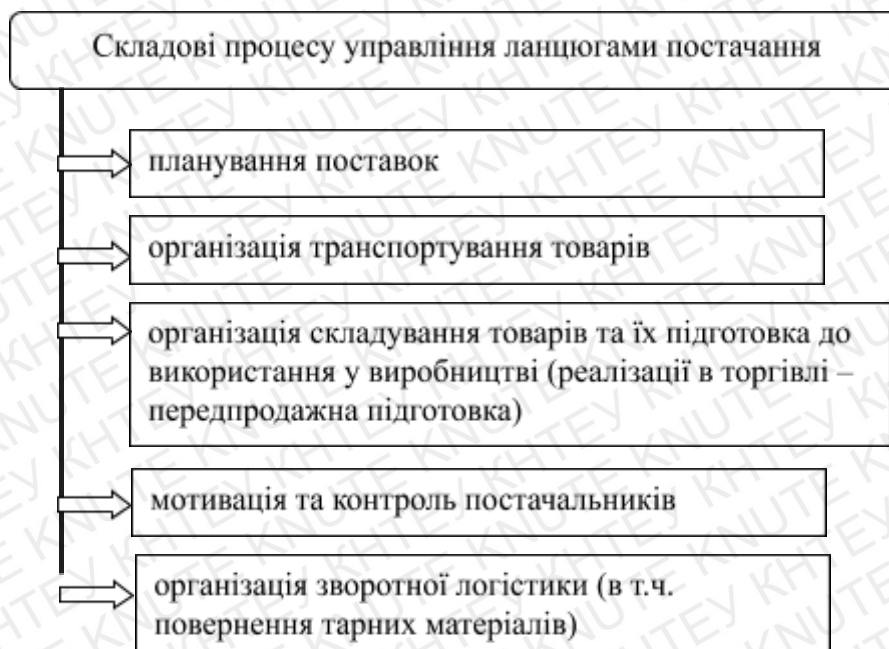


Рис. 1. Складові процесу управління ланцюгами постачання

Джерело: [7]

Концепція управління виходить далеко за межі окремо го підприємства, оскільки вивчає процеси обміну, які відбуваються не тільки в межах підприємства, але й за його кордонами. По-друге, в управлінні ланцюгами поставок наголоє робиться на інтегруванні ключових бізнес-процесів та управлінні ними, серед яких [2]: формування та управління взаємозв'язками із споживачами; управління обслуговуванням споживачів; управління попитом; управління виконанням замовлень; управління виробничим потоком; управління постачанням; розроблення продукції та доведення її до комерційного використання; управління зворотними потоками.

Управління ланцюгами постачання починається з вибору відповідних постачальників. Для вибору постачальників використовуються різні моделі, які дозволяють здійснювати оптимізацію каналів постачання товарно-матеріальних цінностей. Мотивація та контроль постачальників передбачає заходи з подальшої оптимізації ланцюга постачання. В сучасних умовах новою організаційною формою мотивації та контролю, покликаною забезпечити необхідну якість продукції, наданої постачальниками, є створення асоціацій компаній-покупців. Сучасною тенденцією є формування довготривалих планованих зв'язків між постачальниками і покупцями. Основною формою комерційних зв'язків, що закріплює вибір постачальників і умови взаємодії продавця з покупцем, є договір по ставки товарів. Наступним етапом процесу управління ланцюгами постачання є організація транспортування товарів (доставкової логістики). Важливим етапом є організація складування товарів та їх підготовка до використання у виробництві (реалізації в торгівлі – передпродажна підготовка). Цей процес є важливою складовою формування ланцюга постачання, оскільки від нього залежить успіх організації операційних процесів з виробництва продукції або збуту товарів (в сфері торгівлі).

Структурно основні елементи формування ланцюга постачання товарів можемо представити на рис. 2.



Рис. 2. Основні елементи формування ланцюга постачання товарів на підприємстві

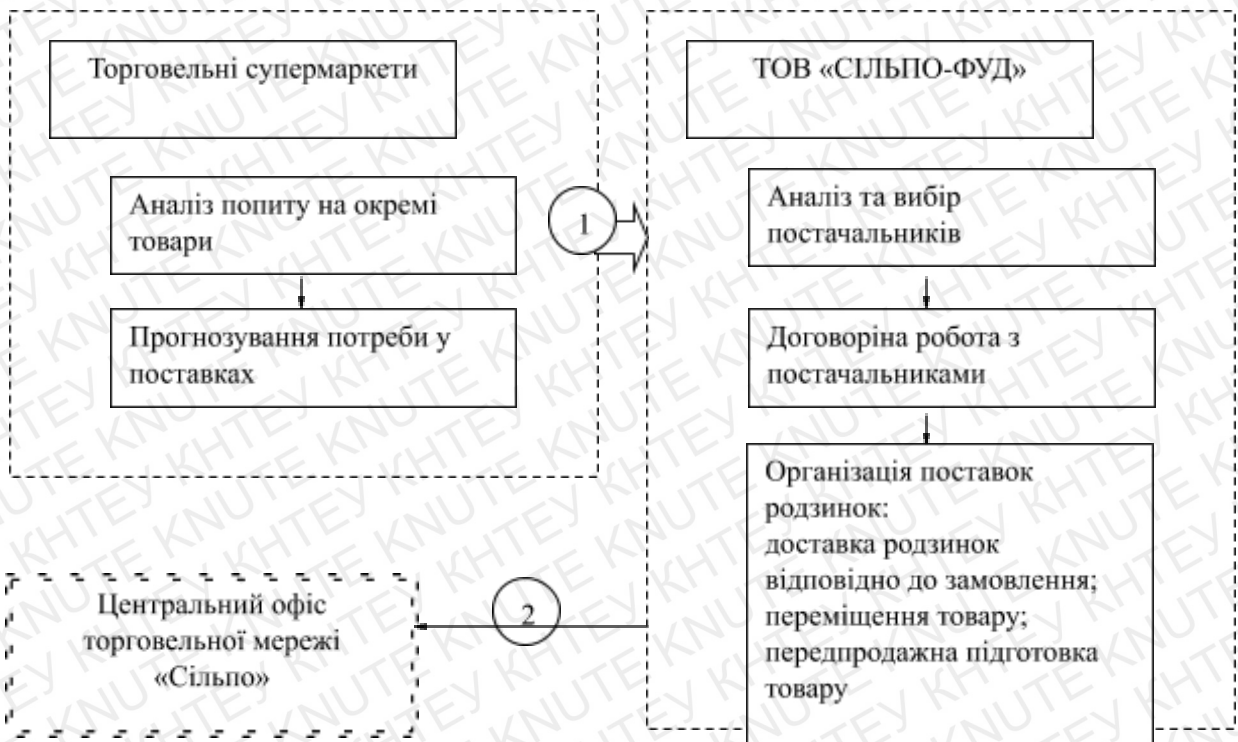
Джерело: [3]

Таким чином, управління ланцюгами постачання є складним комплексом заходів, що передбачають пошук постачальників, їх оптимізацію, формування графіка поставок,

організацію транспортування і складування товарів, внутрішнього переміщення товарів та забезпечення мотивації і контролю постачальників. Процес управління ланцюгами постачання є невід'ємною складовою торговельно-технологічного циклу підприємства, що і визначає досить значний вплив SCM на ефективність господарської діяльності. Особливої актуальності управління ланцюгами поставок набуває за умов зростання транспортних витрат. Формування логістичних потоків при поставках передбачає одночасно різноманітні варіанти товароруку.

Процес управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» передбачає організацію системи визначення планової потреби підприємства у формуванні запасів та організацію складського господарства, в тому числі доставку, розвантаження, приймання вантажів, то що .

Розглянемо окремі основні етапи закупівельної діяльності підприємства (рис. 3).



Ум.позначення:

- 1 – процес передачі інформації стосовно планових обсягів постачання родзинок;
- 2 – процес передачі зведеної інформації про результати постачання родзинок до головного офісу торговельної мережі «Сільпо»

Рис. 3. Схема організації поставок родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

*за даними комерційного відділу

Процес здійснення поставок родзинок на підприємстві починається з отримання інформації від торговельних супермаркетів відносно потреби в поставці даної групи товарів за асортиментними позиціями. При цьому комерційний відділ підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» здійснює розробку графіка постачання з відповідними показниками обсягу закупівель, частоти завезення, періодичності транспортних потоків.

Укладення та підписання контрактів передбачає розробку документів, підписання договорів та контроль за процесом їх виконання. Функції даного етапу покладаються на відділ постачання підприємства та бухгалтерію.

В ході формування системи управління ланцюгом постачання родзинок підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» орієнтується на умови поставки згідно укладеного договору (розділ "базис поставки"). Відповідно, на підприємстві готуються місця розвантаження під зазначений

транспортний засіб (трейлер, фура, контейнер) і необхідне вантажно-розвантажувальне устаткування. Розвантаження на складі здійснюються на розвантажувальних автомобільних рампах.

Ключовою ланкою політики організації постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є податкова, цінова, фінансова і логістична робота. Відділ постачання підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в процесі виконання операцій з постачання родзинок виконує наступні функції:

- організовує та забезпечує процес приймання родзинок;
- займається підготовкою всіх відповідних товаросупроводжуючих документів;
- координує та забезпечує необхідною інформацією та первинною документацією відповідні відділи та підрозділи ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»;
- забезпечує виконання встановлених строків постачання товарів, поповнення товарних запасів;
- отримує відповідну інформацію та планові показники здійснення поставок родзинок від комерційного відділу;
- отримує оригінали контрактів, доповнень, специфікацій, заявок та інших необхідних документів, для відповідної підготовки повного пакету документів з подальшим оприбуткуванням на склад родзинок, проводить перевірку вказаних документів на відповідність до вимог чинного законодавства.

Організація операцій з постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» передбачає використання прийомів та методів стратегічного аналізу та тактичного планування запасів підприємства у відповідних ринкових сегментах.

У табл. 1 наведено динаміку вартісних показників, які описують загальну результативність розвитку системи постачання родзинок на підприємство.

Таблиця 1

Показники загального ефекту від постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Зміна за 2016-2017 (+/-)		Зміна за 2017-2018 (+/-)	
	2016	2017	2018	Абсол	Відн., %	Абсол	Відн., %
Обсяг виручки від реалізації родзинок, млн грн	2301,6	2692,3	3303,3	390,7	17,0	611,0	22,7
Собівартість реалізованих родзинок, млн грн	1644,0	1896,0	2294	252,0	15,3	398,0	21,0
Витрати обігу, млн грн	246,6	284,4	344,1	37,8	15,3	59,7	21,0
Прибуток від збуту родзинок, млн грн	411,0	511,9	665,2	100,9	24,6	153,3	30,0

*за даними комерційного відділу

Як свідчать дані табл. 1, обсяг прибутку підприємства від реалізації родзинок у 2016 році становив 411 млн.грн. За 2017 рік даний показник збільшився на 100,9 млн.грн і склав 511,9 млн.грн. У 2018 році обсяг прибутку від закупівлі родзинок збільшився на 153,3 млн.грн або на 30,08%. Зростання прибутку від закупівлі та реалізації родзинок було зумовлене

збільшенням рівня торговельної націнки, яка є різницею між ціною товару та його собівартістю.

Характеризуючи ефективність постачання родзинок на ринку, доцільно проаналізувати показники прибутковості витрат обігу та рентабельності поставок. Розрахунки згаданих вище показників наведено в табл. 2.

Для визначення показника прибутковості витрат обігу було знайдено частку між обсягом прибутку від реалізації родзинок та обсягом витрат обігу. Як свідчать проведені розрахунки, рівень витрат обігу у 2016 році становив 1,67 грн. У 2017 році даний показник зріс до 1,80 грн, або на 8,0%. Це свідчить про загальне зростання відносної ефективності постачання родзинок на ринку продукції. У 2018 році ефективність витрат обігу зросла на 7,4%.

Таблиця 2

Показники прибутковості постачання родзинок на підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» ринку у 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Зміна за 2016-2017 (+/-)		Зміна за 2017-2018 (+/-)	
	2016	2017	2018	Абсол	Відн., %	Абсол	Відн., %
Прибутковість витрат обігу, грн прибутку на 1 грн витрат обігу	1,67	1,80	1,93	0,13	8,0	0,13	7,4
Рентабельність постачання родзинок, %	25,0	27,0	29,0	2,00	-	2,00	-
Доходність постачання, грн доходу на 1 грн закупівель родзинок	1,40	1,42	1,44	0,02	1,43	0,02	1,41

*за даними комерційного відділу

Показник рентабельності постачання родзинок було знайдено як частку між обсягом прибутку та собівартістю реалізованих родзинок (собівартість включає усі закупівельна та транспортні витрати). Можна спостерігати позитивну динаміку у рентабельності постачання. У 2017 році зростання рентабельності постачання відбулося на 2,00 відсоткових пункти, а у 2018 році – також на 2,00 відсоткових пункти. Доходність постачання було розраховано як частку від ділення доходів на собівартість реалізованих родзинок. У 2016 році рівень доходності постачання родзинок складав 1,40 грн. У 2017 році даний показник зріс на 1,43%, а у 2018 році – на 1,41%.

Характеризуючи динаміку наведених вище показників, можна зробити висновок, що зростання ефективності постачання родзинок було зумовлене передусім зростанням обсягу виручки від реалізації товарів.

Для удосконалення управління ланцюгами постачання родзинок, необхідно:

- визначити на основі розробленої товарної політики потребу в різних видах родзинок, а саме: розрахувати обсяг і асортимент структури закупівлі родзинок;
- знайти джерела закупівлі родзинок та вибрати вигідних і надійних постачальників, які зможуть запропонувати більш конкурентоспроможний товар (за ціною, якістю та іншими параметрами), на вигідних умовах забезпечувати його поставку і порядок розрахунків, надавати різні послуги, що збільшують цінність товару;
- встановити господарські зв'язки з новими постачальниками товарів і документально їх оформити шляхом укладання договорів поставки;

- визначити оптимальні розміри партій завезення родзинок, частоту та способи їхньої доставки, розрахувати потребу в ньому, розробити маршрути доставки товарів тощо;
- налагодити оперативний контроль за виконанням договорів поставки товарів, ходом реалізації, станом наявності запасів та їхньою оборотністю, що дасть змогу своєчасно реагувати і вносити зміни в управління ланцюгом поставок;
- створити оптимальні умови для накопичення і зберігання запасів, необхідних для здійснення безперервної торгівлі родзинками.

Висновки. Отже, в ході аналізу літературних джерел було наведено наступне узагальнююче визначення управління ланцюгами постачання - інтегрування основних бізнес-процесів, які включають в себе операції з постачання, транспортування, розміщення на складі та міжскладське переміщення товарно-матеріальних цінностей і охоплюють всіх учасників логістичного ланцюга, що додають цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб. Визначено, що основними складовими процесу управління постачанням є планування поставок, організація транспортування товарів, організація складування товарів та їх підготовка до використання у виробництві (реалізації в торгівлі – передпродажна підготовка), мотивація та контроль постачальників, організація зворотної логістики (в т.ч. повернення тарних матеріалів). Було обгрунтовано основні особливості управління ланцюгами постачання родзинок на підприємстві ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», на основі чого зроблено висновки про необхідність оптимізації ланцюгів поставок на даному підприємстві. З цією метою запропоновано заходи, що підвищать результативність доставкової логістики та процес планування поставок родзинок.

Список використаних джерел:

1. Григорак М. Ю. Стратегія макросегментування ринку логістичних послуг в Україні / М. Ю. Григорак // Глобальні та національні проблеми економіки, 2016. - № 18. - С. 83-89.
2. Кіндій М. В. Управління ланцюгами поставок торгових мереж на засадах категорійного менеджменту / М. В. Кіндій, Я. В. Малиш, Л. П. Прийма // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Логістика : збірник наукових праць. – 2015. – № 833. – С. 143–152.
3. Лиса С. Ринок логістичних послуг в Україні: динаміка, структура, перспективи / С. Лиса // Товари і ринки, 2016. - №2. – С. 51-55
4. Лігоненко Л.О. Управління закупівельною діяльністю на підприємствах торгівлі: концептуальні рішення / Л.О. Лігоненко // Наука й економіка, 2015. - № 1. – С. 181-187
5. Меджибовська Н.С. Сучасні тенденції управління ланцюгами поставок / Н.С. Меджибовська // Вісник Одеського політехнічного інституту, 2016. - №1. – С. 61-67
6. Рогоза М.Є. та ін. Моделювання транспортної мережі торговельних підприємств системи споживчої кооперації / М.Є Рогоза // Європейський вектор економічного розвитку, 2014. - № 1. – С.135-141
7. Шандарівська О. Є, та ін. Комплексний аналіз ринку логістичних послуг в Україні / О.Є. Шандарівська, Л.Ю. Шевців // Актуальні проблеми економіки, 2017. - № 7 (181). - С. 163-173.
8. Якимишин Л. Я. Логістика ланцюгів поставок товарів повсякденного попиту: Монографія / Л. Я. Якимишин. - Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2017. - 220 с.

Стаття виконана під керівництвом к.е.н., доц. Харсун Л.Г.

ДОДАТОК Б

Показники організації постачання та збуту родзинок

№	Показник	Роки		
		2016	2017	2018
1	2	3	4	5
1	Обсяг продажу (чистий дохід без ПДВ), тис. грн.	9147	10630	12703
2	Собівартість реалізованих виробів, тис. грн.	6915	7841	8828
3	Валовий прибуток, тис. грн.	2232	2789	3875
4	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	1467	1949	3025
5	Адміністративні витрати, тис. грн.	387	419	409
6	Витрати на оплату праці, тис. грн.	194	209	205
7	Витрати на збут та постачання, тис. грн.	129	140	146
8	Інші операційні витрати, тис. грн.	55	72	90
9	Загальні операційні витрати, тис. грн.	765	840	850
10	Податок на прибуток, тис. грн.	264	351	545
11	Чистий прибуток, тис. грн.	1203	1598	2481

ДОДАТОК В

**Динаміка валового прибутку від реалізації родзинок ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
за 2016- 2018 рр., тис. грн.**

Асортимент	2016	2017	2018
Родзинки класичні світлі	179	195	287
Родзинки класичні темні	223	251	429
Родзинки світлі без кісточки	201	251	312
Родзинки темні без кісточки	134	223	273
Родзинки Золоті	179	251	351
Родзинки Іран	245	307	468
Родзинки Ямуна	290	335	585
Родзинки ТМ Премія	156	195	273
Родзинки Саягі	268	307	390
Родзинки ТМ Happy Nuts	357	474	507

ДОДАТОК Г**КИЇВСЬКА ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА**

адреса: м. Київ, вул. Велика Житомирська, 33; тел. +38 044-405-35-43

факс: +38 044-407-56-12

Дата надходження заявки: 03 вересня 2019 р.

АКТ ЕКСПЕРТИЗИ №1024

1. Дата складання: 10.10.2019
2. Місце складання: супермаркет ТОВ «Сільпо-Фуд», вул. Драйзера 32.
3. Акт складений експертом: Оверченко В.П.
4. Наряд №1024 від 10.10.2019

Експертиза проведена за участю представників:

Організація	Посада	Прізвище та ініціали
ТОВ «Сільпо-Фуд»	Зав. складом	Мартиненко В.Г.
ТОВ «Сільпо-Фуд»	Товарознавець	Опанасенко М.Я.

5. Для експертизи подано: назва товару «родзинки»

Кількість (одиниця вимірювання): упаковка.

Кількість згідно з документами: 5 од.

6. Завдання експертизи: встановлення якості родзинок на відповідність вимогам нормативної документації

7. Вантажодержувач: супермаркет ТОВ «Сільпо-Фуд»

8. Зразки:

- зразок №1: родзинки «Класичні», постачальник – ТОВ «Світанок Трейд», країна– Україна;

- зразок №2 – родзинки «Джамбо», постачальник – ТОВ «Транс Фуд», країна – Україна;

- зразок №3 – родзинки «Киш-миш», постачальник – ТОВ «Асканія ПАК», країна– Молдова;

- зразок №4 – родзинки «Чилійські», постачальник – ТОВ «Фуд Експорт Плюс», країна– Молдова;

- зразок №5 – родзинки «BlackJambo», постачальник – ТОВ «Сільпо Фуд», країна– Іспанія.

9. Вантажовідправники:

ТОВ «Світанок Трейд», ТОВ «Транс Фуд», ТОВ «Фуд Експорт Плюс», ТОВ «Асканія ПАК», ТОВ «Сільпо Фуд»

10. Надані документи: рахунок фактура №01-03 від 02.10.2019; рахунок фактура №1508-2 від 27.09.2019; рахунок фактура №22-1 від 25.09.2019; рахунок фактура №552-1 від 01.10.2019; рахунок фактура №44-5 від 28.09.2019

10. Контракт: Договір №01 від 02.09.2019; Договір №1508 від 07.09.2019; Договір №44 від 05.09.2019; Договір №3 від 04.09.2019; Договір №51 від 07.09.2019

13. Експертизою встановлено таке (констатуюча частина Акта):

У результаті перевірки партій родзинок, що надійшли до супермаркету ТОВ «Сільпо-Фуд», на відповідність вимогам ГОСТ 6882-88 «Виноград сушений. Технические условия» встановлено такі дефекти:

- 1) У родзинках ТОВ «Світанок Трейд» (зразок №1) та ТОВ «Асканія ПАК» (зразок №3) було виявлено незначні злипання на деяких сушених ягодах, а також було виявлено в незначній кількості пересушені родзинки (2-3 од. з кожної упаковки).
- 2) Смак та запах зразків ТОВ «Світанок Трейд» (зразок №1) та ТОВ «Асканія ПАК» (зразок №3) є дещо нижчим по якості порівняно з іншими зразками – для них було виявлено незначний сторонній присмак.

З викладеним у п. 1-13 акта згодні:

Представники:

Зав. складом

Товарознавець

Прізвище та ініціали:

Мартиненко В.Г.

Опанасенко М.Я.

Підпис

14. Висновок експерта:

Подані для експертизи партії винограду сушеного ТОВ «Транс Фуд», ТОВ «Фуд Експорт Плюс», ТОВ «Сільпо Фуд» відповідають до 1 сорту відповідно до вимог ГОСТ 6882-88 «Виноград сушений. Технические условия».

Партія родзинок постачальників ТОВ «Світанок Трейд» та ТОВ «Асканія ПАК» за органолептичними та фізико-хімічними показниками належать до 2го сорту.

Дата початку експертизи товару: 10.10.2019

Дата закінчення експертизи товару: 10.10.2019

Експерт: Оверченко В.П. _____

Акт зареєстрований (Київська ТПП)

Дата: 11.10.2019

Акт без автентичної печатки не дійсний

М.П.