Тематична рубрика: **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

УДК 637.5:658

Коляда А.Л.

Викладач кафедри економічного аналізу

Одеський національний економічний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ
WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

В статті розглянуті дієві шляхи підвищення ефективності функціонування підприємств м'ясопереробної галузі. Детально розглянуто методи зменшення впливу сезонності попиту на м'ясо та м'ясні продукти. Наведені переваги використання м'ясопереробними підприємствами «компасу правильного харчування» та програмного рішення «ABBYY-Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С:Підприємство 8» з метою підвищення результативності їх діяльності.

Ключові слова: *ефективність функціонування, сезонність попиту, «компас правильного харчування», програмне рішення «ABBYY-Управління м'ясокомбінатом для України»*

В статье рассмотрены действенные пути повышения эффективности функционирования предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Подробно рассмотрены методы уменьшения влияния сезонности спроса на мясо и мясные продукты. Приведены преимущества использование мясоперерабатывающими предприятиями «компаса правильного питания» и программного решения «ABBYY-Управление мясокомбинатом для Украины»

на базе продукта «1С:Предприятие 8» с целью повышения результативности их деятельности.
Ключевые слова: *эффективность функционирования, сезонность спроса, «компас правильного питания», программное решение «ABBYY-Управление мясокомбинатом для Украины»*

The article discussed effective ways of increase of efficiency of functioning of enterprises in the meat industry. Considered in detail methods of reducing the effect of seasonality on the demand for meat and meat products. Given the advantages of the use of the meat processing enterprises of the «compass proper nutrition» and software solutions «ABBYY -Management of meat to Ukraine» on the basis of the product «1C:Enterprise 8» with the aim of increasing the effectiveness of their activities.
Key words: *efficiency, demand seasonality, «the compass to the correct nutrition», software solution «ABBYY -manage the slaughterhouse for Ukraine».*

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств набувають все більшої актуальності. Успішна виробничо-господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою залежить від своєчасного виявлення негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища його діяльності та розробки відповідних заходів спрямованих на їх нейтралізацію. Саме тому виявлення та практична реалізація пріоритетних шляхів підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств є надзвичайно актуальною в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та пошуком дієвих шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств займалися такі вітчизняні вчені як: Н. А. Волкова, Л. Е. Дяченко, Я. М. Безнесюк, Н. С. Шевчук, О. В. Шлапак.

Проте питання розробки та практичного впровадження результативних шляхів підвищення ефективності функціонування м’ясопереробних підприємств залишаються відкритими і потребують поглиблених досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розробка дієвих шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств м’ясопереробної галузі. Пріоритетним завданням статті є детальний розгляд методів зменшення впливу сезонності попиту на м'ясо та м’ясні продукти та наведення переваг використання м’ясопереробними підприємствами «компасу правильного харчування» й програмного рішення «ABBYY-Управління м’ясокомбінатом для України».

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі фінансово-господарської діяльності м’ясопереробні підприємства стикаються з сезонністю попиту на м'ясо та м’ясні продукти, що в свою чергу, зумовлює суттєві зміни величини чистої виручки від реалізації продукції протягом року. Так, рекордні значення об’ємів продажу м’ясних продуктів спостерігається взимку, особливо в передсвяткові та святкові дні. Проте об'єктивне зниження продажів м’ясної продукції спостерігається влітку, особливо ковбас з коротким терміном зберігання.

Наявність культурних і релігійних традицій, що обмежують споживання м'яса чи його окремих видів, або, навпаки, які прямо рекомендують таке споживання, також дуже істотно впливає на обсяги споживання в місцях компактного проживання відповідної групи населення. Так, традиції національної української кухні пов'язані зі споживанням численних страв з різних видів м'яса. З іншого боку, на території України проживають представники різних релігій і культур. Наприклад, діють дуже тверді обмеження щодо споживання свинини іудеями і мусульманами. Православні пости, сумарна тривалість яких протягом року становить приблизно шість місяців, також вносять велику нерівномірність у споживання усіх видів м'ясопродуктів [1, с. 77].

Підвищення популярності низькокалорійних, безхолестеринових продуктів і вегетаріанської їжі призводить до все більшого зростання кількості людей, які добровільно відмовляються від споживання м'яса, що, у свою чергу, є однією із причин поступового зменшення попиту на м’ясні продукти.

З метою підвищення попиту на м’ясну продукцію та зменшення його сезонних коливань, що в свою чергу, дозволить підвищити ефективність функціонування підприємства, доцільно використовувати мерчандайзинг, тобто комплекс заходів, метою яких є підвищення попиту на продукцію та інструменти ринкового позиціонування товарів. Ці заходи дозволяють сформувати у споживачів позитивний імпульс, спрямований не тільки на купівлю, а також на створення іміджового образу торгової марки у свідомості покупця.

З усіх засобів збільшення попиту на продукцію мерчандайзинг виділяється своєю відносно низькою ціною для фірми та дієвістю відносно потреб споживача. На місці продажу споживчий імпульс формується безпосередньо під впливом таких факторів, як: доступність товару, його розташування, наявність достатньої інформації, ціни.

В останній час дуже популярним серед населення, особливо молоді є правильне харчування та здоровий спосіб життя. У зв’язку з цим, молодь, яка намагається підтримувати свій організм у здоровій формі найчастіше віддає перевагу продуктам харчування, на етикетці яких вказується їх поживна цінність.

Найкращих результатів в даному напрямку досягла компанія Nestle, яка розробила так званий «компас правильного харчування» - інструмент, який допомагає споживачам обирати продукти і напої, орієнтуючись на інформацію, що зазначена на упаковці. Компас надає фактичні відомості про енергетичну та поживну цінність продуктів, а також поради щодо їх правильного споживання в межах здорової, збалансованої дієти [2].

Враховуючи позитивний досвід Nestle в даному напрямку, вважаємо, що розміщення на етикетці м'ясних виробів подібного «компасу правильного харчування» дозволить м'ясопереробним підприємствам без витрачання додаткових фінансових ресурсів залучити більше коло лояльних споживачів, що, у свою чергу, призведе до збільшення обсягів чистої виручки від реалізації продукції та підвищення ефективності їх функціонування.

«Компас правильного харчування» на етикетці м'ясних виробів повинен містити таку необхідну для сучасного споживача як:

– енергетичну та харчову цінність (інформацію щодо вмісту білків, жирів, вуглеводів, а також калорій у 100 грамах та порції продукту);

– як часто можна споживати продукт, що корисного є у ньому та як за його допомогою балансувати раціон, як продукт;

– інгредієнти, з якого складається певний продукт та як він може бути частиною збалансованого раціону харчування;

– інформацію для зв'язку із спеціалістами відділів по роботі зі споживачами відповідного м'ясопереробного підприємства.

Зазначимо, що існує велика кількість споживачів, які навпаки націлені на цілеспрямоване схуднення й тому обирають лише низькокалорійну продукцію й цей сегмент споживачів потрібно також враховувати з метою задоволення їхніх потреб та підвищення власної чистої виручки від реалізації такого виду продукції за допомогою введення в свій асортимент низькокалорійної м'ясної продукції [3, с. 64].

Таким чином, пропонуємо напрямки вдосконалення асортиментної політики м'ясопереробних підприємств з врахуванням смаків, вподобань та побажань різних груп споживачів, що дозволить підвищити ефективність їх функціонування, результативність використання власного виробничого потенціалу, розширити певний ринковий сектор через постійний пошук та реалізацію відповідних резервів та впливу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (рис.1).

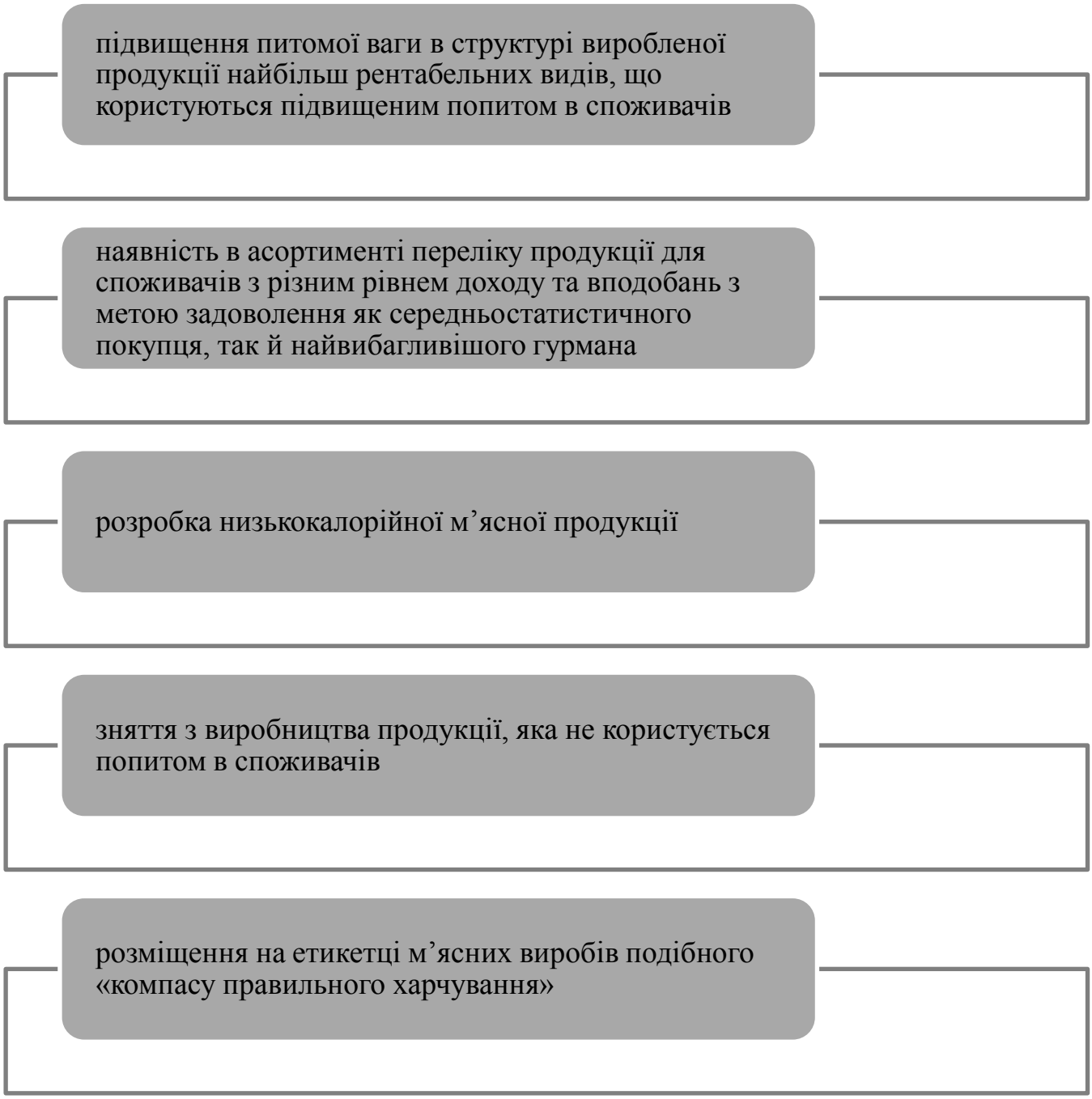

Рис.1. Напрямки вдосконалення асортиментної політики м'ясопереробних підприємств

Одним із сучасних ефективних способів підвищення попиту на м'ясну продукцію, що дозволить підвищити ефективність функціонування підприємств м'ясопереробної галузі без зайвих фінансових витрат є розробка власного сайту, де буде міститися основна інформація про м'ясопереробне підприємство (рис.2).

Рис.2. Основна інформація, яка повинна міститися на сайті м’ясопереробного підприємства

Створення такого сайту дозволить залучити додаткову кількість потенційних споживачів, які в перспективі можуть стати лояльними споживачами та забезпечувати стабільні обсяги продажу відповідних видів м’ясної продукції [4, с. 115].

Підвищити ефективність функціонування підприємств м’ясопереробної галузі зможе автоматизація оперативного, управлінського, бухгалтерського обліку всіх виробничих процесів: від обвалки (оброблення) туш, виробництва ковбасних виробів, напівфабрикатів, до упаковки, доставки та реалізації продукції кінцевим споживачам, планування виробництва, управління та планування фінансових і матеріальних ресурсів, бюджетування за допомогою рішення «ABBYY-Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С:Підприємство 8, яке включає цілу низку підсистем: управління складом (запасами); управління продажами; управління закупівлями;

управління фінансами; управління виробництвом (обвалка м'яса; виробництво м'ясних продуктів; планування і запуск виробництва; реалізація та доставка продукції); управління взаємовідносинами з клієнтами; управління персоналом; розрахунок заробітної плати; бюджетування; підготовка звітності по МСФО.

Використання підприємствами м’ясопереробної галузі рішення «ABBYY-Управління м'ясокомбінатом для України» підвищує достовірність облікових даних для здійснення аналізу з метою реалізації процесу управління ефективністю їх діяльності різними суб’єктами, починаючи з керівника підприємства й закінчуючи рядовим бухгалтером (рис.3).

Рис.3. Переваги використання підприємствами м’ясопереробної галузі рішення «ABBYY-Управління м'ясокомбінатом для України» різними суб’єктами процесу управління ефективністю функціонування

Практичне провадження м’ясопереробними підприємствами рішення «ABBYY-Управління м'ясокомбінатом для України» дозволить їм отримати цілу низку конкурентних переваг (табл.1).

Таблиця 1

Переваги практичного впровадження рішення «ABBYY-Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С:Підприємство 8» для м’ясопереробних підприємств

№	Перевага	Зміст переваги
1	Розрахунок собівартості продукції і напівфабрикатів на всіх етапах технологічного циклу випуску продукції	дозволяє отримати керівництву достовірну інформацію про структуру витрат, аналізувати правильність технології виробництва, оцінити власну собівартість продукції, правильно призначити продажну ціну з урахуванням прибутку підприємства і управляти рентабельністю продажів [5, 303].
2	Ведення обліку запасів одночасно в двох незалежних одиницях виміру - кількість і вага	передбачено ведення обліку ТМЦ в розрізі серійних номерів, термінів придатності, постачальників, що дозволяє швидко встановити постачальника «недоброякісного» товару, проводити аналіз якості товарів і постачальників
3	Контроль вагового товару,відхилень при відвантаженні та прийманні товару покупцем	Контроль втрати ваги при проведенні тех. операцій, наприклад, при приготуванні фаршу і термообробці, нормування втрат, дозволяють проводити аналіз відхилень ваги від норми і дотриматись технології виробництва, вчасно виявляти і усунути причину втрат.
4	Автоматичне зважування ТМЦ та формування документів на прихід, відвантаження або переміщення	мінімізує ймовірність помилок введення даних, можливість зловживань, прискорює процес введення документів, знижує витрати на документообіг. Керівництво отримує всю необхідну оперативну інформацію для прийняття грамотних управлінських рішень в самі стислі строки.
5	Автоматизований процес повернення товару від покупців	за допомогою обробки аналізуються документи на відвантаження покупцю і відбираються документи реалізації, які відповідають даним умовам. Це дозволяє автоматично підібрати партії товару в документ повернення.
6	Оптимізована переробка «неякісної» продукції	утилізація, продаж, переробка, обрізка та ін. як на підставі повернення продукції від покупця, так і при виявленні браку на виробництві із зазначенням причини браку, наприклад, поламаний, тріснутий ковбасний батон, поморщену шкурка на ковбасному батоні
7	Планування виробництва з урахуванням завантаження виробничих потужностей	облік даних факторів дозволяє гнучко управляти ресурсами компанії, виробничим процесом, асортиментом, тобто підвищити її адаптивність до ринкових змін
8	Маршрутизація розвезення продукції, можливість зазначення маршруту доставки при прийомі замовлення	допомагає налагодити робочий процес транспортного відділу, оптимізувати маршрут вантажоперевізника, заощадити час і вартість доставки товару, забезпечити максимальне завантаження транспортних засобів
9	Гнучкий механізм формування «Маршрутних листів»	прискорює процес роботи логістичного відділу, мінімізує людський фактор
10	Можливість проведення інвентаризації готової продукції, напівфабрикатів	підвищує ефективність роботи підприємства, мінімізує можливість розкрадань та інших втрат, зумовлених недобросовісної роботою співробітників

Отже, використання даного продукту керівництвом будь-якого суб'єкту м'ясопереробної галузі дасть їм змогу оперативно та своєчасно отримувати всю необхідну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень та дозволить здійснювати планування роботи підприємства на тривалу перспективу в напрямку створення нових та зміцнення вже існуючих конкурентних перевагах.

Висновки. Практичне впровадження всіх вище наведених рекомендацій дозволить м'ясопереробним підприємствам підвищити ефективність їх функціонування, зберегти при цьому свої позиції на відповідному ринку або розширити певний його сектор, через постійний пошук та мобілізацію виявлених резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шлапак О. В. Особливості і перспективи формування внутрішнього споживчого ринку продукції м'ясного скотарства / О. В. Шлапак. // АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ. – 2012. – №12. – С. 75–83.
2. Компас правильного харчування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.nestle.ua/nutrition/compass.
3. Дяченко Л. Е. Формування асортиментної стратегії м'ясопереробних підприємств / Л. Е. Дяченко, Я. М. Безнесюк // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2012. – № 65. – С. 63-66.
4. Волкова Н. А. Аналитические методы управления эффективностью функционирования предприятия / Н. А. Волкова, А. Л. Коляда // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – №3. – С. 111-117.
5. Шевчук Н. С. Аналіз ресурсного потенціалу підприємства як фактор оптимізації бізнес-процесів / Н. С. Шевчук, О. М. Гайдаєнко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка: збірник наукових праць. – 2016. – Випуск 1(47). – Том 1. – С. 301-306.