

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА
ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

«Менеджмент бізнес-організацій»

**07 Управління та адміністрування
073 Менеджмент**

Форма навчання: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: «Управління якістю продукції бізнес-організації»
(назва теми)

здобувача Кисіля Олега Олеговича



науковий керівник: д.е.н., професор кафедри менеджменту Т. В. Омеляненко
(науковий ступінь, вчене звання, ПІБ наукового керівника)



**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри д.е.н., проф. Сагайдак М.П.



Київ 2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Факультет економіки та управління

Кафедра менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

«Менеджмент бізнес-організацій»
07 Управління та адміністрування
073 Менеджмент

ПОГОДЖЕНО:

Керівник проектної групи (гарант)
освітньої програми

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри



Т.О. Соболева

(підпис)

(ініціали, прізвище)

20 червня

2020 р.



М.П. Сагайдак

(підпис)

(ініціали, прізвище)

20 червня

2020 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ
здобувачу вищої освіти

Кисілю Олегу Олеговичу
(прізвище, ім'я, по-батькові)

заочної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему «Управління якістю продукції бізнес-організації»

Тему затверджено наказом ректора Університету від «26» червня 2020 р. № 759-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах

ТОВ «Асканія-Флора»

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	Теоретичні засади управління якістю продукції <i>(назва розділу)</i>
Розділ 2	Аналіз системи управління якістю та діагностика проблем поточного функціонування ТОВ «Асканія-Флора» <i>(назва розділу)</i>
Розділ 3	Пропозиції щодо забезпечення якості продукції ТОВ «Асканія-Флора»

Об'єкт дослідження:	відносини, що виникають у процесі управління розвитком бізнес-організації
Предмет дослідження:	управління забезпеченням якості продукції бізнес-організації
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення якості продукції бізнес-організації

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1 – розглянути сутність, співвідношення та взаємозв'язок понять «якість», «якість продукції», «менеджмент якості»;
– докладно охарактеризувати складові сучасного менеджменту якості;
– виокремити особливості підходів до забезпечення якості й конкурентоспроможності швидкопсувної продукції.

У розділі 2 – надати загальну характеристику ТОВ «Асканія-Флора» та проаналізувати середовище його функціонування;
– оцінити рівень конкурентоспроможності продукції ТОВ «Асканія-Флора»; здійснити аналіз підходів, що використовує ТОВ «Асканія-Флора» у сфері управління якістю продукції;
– ідентифікувати проблеми бізнес-організації у сфері забезпечення якості та конкурентоспроможності вироблюваної продукції.

У розділі 3 – розробити для ТОВ «Асканія-Флора» пропозиції щодо забезпечення якості та зниження собівартості продукції;
– визначити ймовірні результати впровадження висунутих пропозицій; проаналізувати ризики та чутливість проекту, що обіймає й конкретизує висунуті пропозиції;
– сформулювати комплекс організаційно-управлінського забезпечення успішної реалізації запропонованих заходів.

**Завдання підготував
науковий керівник**

д.е.н., професор кафедри менеджменту
Т. В. Омеляненко

**Завдання одержав
здобувач**

О. О. Кисіль



Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 80 сторінок, 20 таблиць, 13 рисунків, список використаних джерел з 51 найменувань та додатки.

«Управління якістю продукції бізнес-організації»

Об'єктом дослідження є відносини, що виникають у процесі управління розвитком бізнес-організації.

Предметом дослідження є управління забезпеченням якості продукції бізнес-організації.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення якості продукції бізнес-організації.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі **завдання**:

- розглянути сутність, співвідношення та взаємозв'язок понять «якість», «якість продукції», «менеджмент якості»;
- докладно охарактеризувати складові сучасного менеджменту якості;
- виокремити особливості підходів до забезпечення якості й конкурентоспроможності швидкопсувної продукції.
- надати загальну характеристику ТОВ «Асканія-Флора» та проаналізувати середовище його функціонування;
- оцінити рівень конкурентоспроможності продукції ТОВ «Асканія-Флора»; здійснити аналіз підходів, що використовує ТОВ «Асканія-Флора» у сфері управління якістю продукції;
- ідентифікувати проблеми бізнес-організації у сфері забезпечення якості та конкурентоспроможності вироблюваної продукції.

- розробити для ТОВ «Асканія-Флора» пропозиції щодо забезпечення якості та зниження собівартості продукції;
- визначити ймовірні результати впровадження висунутих пропозицій; проаналізувати ризики та чутливість проекту, що обіймає й конкретизує висунуті пропозиції;
- сформувати комплекс організаційно-управлінського забезпечення успішної реалізації запропонованих заходів.

Практичне значення отриманих результатів. Розроблені методичні інструменти і практичні рекомендації з удосконалення систем якості, які можуть бути використані на ТОВ «Асканія-Флора». Також з даного напрямку нами була оприлюднена наукова публікація на тему «ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВИДКОПСУВНОЇ ПРОДУКЦІЇ», за результатами якої вдалося прийти до висновку, що забезпечення якості швидкопсувної продукції – є всеохоплюючим поняттям та діє на усіх рівнях повноважень.

Ключові слова: якість, менеджмент, продукт, сучасний, забезпечення, конкурентоспроможність, швидкопсувний.

ВІДГУК
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньо-професійної програми «Менеджмент бізнес-організацій»
Кисіля Олега Олеговича
на тему «Управління якістю продукції бізнес-організацій»

1. Актуальність теми. Проблема забезпечення якості продукції, що виробляється, та послуг, що надаються споживачам, вже багато десятиліть є однією з найактуальніших для бізнесу, оскільки підвищення якості є потужним важелем надбання й утримання конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності бізнесових організацій. Таким чином тема, обрана магістрантом Кисілем О. О. для проведення дослідження та підготовки кваліфікаційної магістерської роботи (КМР), є актуальною.

2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи. Актуальність проблеми, обраної для досліджень та підготовки КМР, докладно обґрунтована; зміст КМР свідчить про те, що завдання, поставлені Кисілем О. О., у процесі підготовки КМР вирішені, а мета – обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення якості продукції бізнес-організації – в цілому досягнута. В логіко-структурній побудові КМР дотримано зв'язок у ланцюзі «тема-об'єкт-предмет-мета-завдання-висновки»; побудова роботи відповідає її темі. Текст роботи свідчить про достатній ступінь набуття здобувачем знань у такій галузі як менеджмент бізнес-організацій, та вмінь і навичок їх застосування при підготовці КМР, а також про використання Кисілем О. О. при виконанні КМР різноманітних наукових і фактологічних матеріалів.

Теоретична частина КМР присвячена уточненню та впорядкуванню понятійно-категоріального апарату проблемного поля дослідження; здобувачем проаналізовано основні трактування сутності понять «якість», «якість продукції» «менеджмент якості» та продемонстровано здатність до критичних зіставлень різних точок зору щодо складових сучасного менеджменту якості. Аналітичний розділ КМР містить загальну характеристику ТОВ «Асканія-Флора» (одного з провідних вітчизняних виробників троянд) та діагностику проблем цієї бізнес-організації у сфері забезпечення якості та конкурентоспроможності вироблюваної продукції. Здобувачем з'ясовано, що однією з вагомих проблем є висока ціна, що є наслідком високої собівартості вирощуваних ТОВ «Асканія-Флора» троянд. Сформульована й викладена у конструктивному розділі КМР пропозиція стосується впровадження сонячних електростанцій, що на думку автора КМР значно скоротить витрати ТОВ «Асканія-Флора» на виробництво продукції і забезпечить тим самим зниження ціни, яку можна трактувати як один зі складників якості квітникової продукції. Пропозицію супроводжено детальними розрахунками та комплексом заходів організаційно-управлінського характеру (матриця відповідальності, графік Гантта), спрямованих на мінімізацію часу її реалізації.

У кінцевому підсумку можна зазначити, що логіко-структурна побудова та зміст КМР свідчать, що відповідно до вимог освітньо-професійної програми «Менеджмент бізнес-організацій» здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» Кисіль О. О. набув: інтегральної компетентності «Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту»; загальних компетентностей «Здатність проведення досліджень на відповідному рівні», «Здатність генерувати нові ідеї (креативність)», «Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу»; спеціальних (фахових, предметних) компетентностей «Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту», «Здатність розробляти проекти, управляти ними,

виявляти ініціативу та підприємливість», «Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію».

3. Наявність самостійних розробок автора. Кисілем О. О. підготовлено і опубліковано у збірнику матеріалів міжнародної студентської наукової конференції «Менеджмент 2020: виклики та перспективи» (м. Київ, 18 листопада 2022 р.) тези доповіді «Забезпечення якості та конкурентоспроможності швидкопсувної продукції».

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій. Розглянуті методичні інструменти та сформульовані практичні рекомендації можуть бути використані ТОВ «Асканія-Флора» при вдосконаленні системи управління якістю продукції.

5. Наявність недоліків. Виконана Кисілем О. О. кваліфікаційна магістерська робота характеризується наявністю певних недоліків, зокрема:

- рівень пошукової глибини: використано не повною мірою репрезентативний масив законодавчих актів, що розкривають правове підґрунтя проблематики управління якістю продукції; власні емпіричні дослідження рівня якості продукції ТОВ «Асканія-Флора» не проводились;

- науково-методичний рівень: у теоретичному розділі КМР відсутня характеристика системи управління якістю швидкопсувної продукції; відсутні критичні зіставлення та узагальнення різних підходів до аналізу та розв'язання проблем управління якістю швидкопсувної продукції; обґрунтування вибору методів відсутнє;

- аналітичний рівень: оцінювання рівня якості продукції ТОВ «Асканія-Флора» не проводилось; система управління якістю продукції проаналізовано фрагментарно;

- конструктивний рівень: параметри конструктивних пропозицій у цілому розраховані; визначені очікувані результати запропонованих заходів та ризики їх реалізації; але не завжди є достатнім чи коректним обґрунтування характеристик висунутих пропозицій;

- рівень наукової етики: за результатами перевірки КМР Кисіля О. О. програмою StrikePlagiarism.com було виявлено значення КП 2 у розмірі 18,21 % (але після рекомендацій комісії з етики кафедри менеджменту всі необхідні виправлення, посилання, коментарі в остаточний текст КМР було внесено);

- організаційний рівень: регламент (графік) виконання дослідження на початкових етапах дослідження не дотримувався, хоча надалі своєчасне виправлення недоліків та урахування зауважень наукового керівника мали місце;

- бібліографічні описи окремих позицій у списку використаних джерел здійснені з порушеннями вимог ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання».

Але зазначені недоліки не знижують цінності КМР, яка являє собою самостійно виконане дослідження, спрямоване на розроблення реалістичних рекомендацій практично-прикладного роду. Кваліфікаційна магістерська робота свідчить про достатній рівень теоретичної підготовки Кисіля О. О. та про його готовність до самостійної роботи за фахом.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед Екзаменаційною комісією з атестації. Загальна оцінка КМР, виконаної здобувачем вищої освіти другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент бізнес-організацій» Кисіля О. О. з урахуванням зазначених недоліків сумарно становить 44 бали.

Кваліфікаційна магістерська робота Кисіля О. О. за своїм змістом, логіко-структурною побудовою, обсягами, рівнем опрацювання завдань науково-методичного, аналітичного, конструктивного характеру, пошуковою глибиною, а також з урахуванням таких критеріїв, як дотримання регламенту (графіку) виконання дослідження, своєчасність

виправлення недоліків, урахування зауважень наукового керівника, відповідає вимогам, що висуваються до робіт такого роду і може бути рекомендованою до захисту на засіданні Екзаменаційної комісії з атестації здобувачів вищої освіти заслуговуючи на позитивну оцінку.

Науковий керівник



(підпис)

професор кафедри менеджменту, доцент, д.е.н.
(посада, учене звання, науковий ступінь)

Омельяненко Т.В.
(прізвище, ініціали)

04 лютого 2022 р.

Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу

здобувача вищої освіти

Кисіля Олега Олеговича

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема: «Управління якістю продукції бізнес-організації»

Актуальність теми кваліфікаційної магістерської роботи і доцільність її розроблення: тема роботи є актуальною для сучасного стану підприємства ТОВ «Асканія-Флора», мета переходу на альтернативну енергію та встановлення СЕС на підприємстві ТОВ «Асканія-Флора» є доцільною та може бути розглянутою керівництвом ТОВ «Асканія-Груп» у майбутніх періодах.

Якість проведеного дослідження: дослідження, на нашу думку, є ґрунтовним та відображає, в повній мірі, стан підприємства ТОВ «Асканія-Флора».

Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи: ґрунтовно зв'язано необхідність зниження вартості електроенергії для виробництва троянд на підприємстві заради збереження конкурентоспроможності та поточної якості продукту ТОВ «Асканія-Флора».

Зауваження:

проект, по впровадженню СЕС, на території підприємства, є складною та дороговартісною процедурою, тому, для його впровадження, необхідно глибоко дослідити питання сонячних електростанцій, доповісти отриманні результати до всіх учасників ТОВ «Асканія-Груп» та отримати їх згоду на впровадження, що займе великий проміжок часу.

Практична значимість висновків і рекомендацій:

практична значимість КМР і її висновки для ТОВ «Асканія-Флора» має високу значущість, проект по заміщенню звичайної електроенергії, дешевшою сонячною електроенергією, може бути розглянутим керівництвом для реалізації, поряд з іншими інноваційними проектами.

Місце роботи та посада рецензента

ТОВ «Асканія-Флора»

Науковий ступінь, учене звання (за наявності)

Ващенко Анна Леонтіївна

Підпис засвідчую:

Фінансовий директор

(підпис, ПІБ)

(посада, підпис)



Місце печатки організації, де працює рецензент

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади управління якістю продукції.....	6
1.1 Сутність, співвідношення та взаємозв'язок понять «якість», «якість продукції», «менеджмент якості».....	6
1.2 Складові сучасного менеджменту якості.....	11
1.3 Особливості підходів до забезпечення якості й конкурентоспроможності швидкопсувної продукції.....	22
РОЗДІЛ 2. Аналіз системи управління якістю, що створена ТОВ «Асканія-Флора», та діагностика проблем бізнес-організації у сфері забезпечення якості продукції.....	28
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Асканія-Флора» та зовнішнього середовища бізнес-організації.....	28
2.2 Рівень конкурентоспроможності продукції ТОВ «Асканія-Флора».....	33
2.3 Виявлена проблема та можливості їх реалізації.....	37
РОЗДІЛ 3. Пропозиції щодо забезпечення якості продукції ТОВ «Асканія-Флора».....	45
3.1 Пропозиції щодо забезпечення якості продукції ТОВ «Асканія-Флора» шляхом впровадження сонячних електростанцій.....	45
3.2 Розрахунок необхідних витрат на впровадження СЕС.....	47
3.3 Організаційно-управлінське забезпечення реалізації висунутих пропозицій.....	59
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах сучасних ринкових відносин та безперервної боротьби за покупця, на ринку діють жорсткі правила, які змушують компанії виходити на новий якісний рівень та покращувати свою продукцію і послуги, а також знижувати їх вартість. З кожним роком споживач стає все більш досвідченішим, для нього ціна товару чи послуги та якість ідуть на одному рівні, що змушує компанії постійно боротися не лише за найкращу ціну, але й за найкращу якість. Компанія, яка відкидає важливість якості своєї роботи – приречена на загибель. Уся система управління якістю пов'язана з такими технологіями, як оцінювання, моніторинг, контроль, аналіз, та реалізація нових ідей. Вони є основоположними складниками будь-якої моделі оцінювання якості діяльності компанії та її послуг чи продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретичних основ тотального управління якістю внесли такі вчені, як: Мазур І. І. та Шапіро В. Д. [1], Арстов О. В. [2], Міхєєва Є. Н. [3], Василенко А.О. та Ткаченко Т.Л. [7], Харрингтон Дж. [8] та інші. Разом з тим, вивчення опублікованих робіт і практики тотального управління якістю свідчить, що забезпечення високого рівня діяльності бізнес-організацій в складних і непередбачуваних умовах зовнішнього середовища можливо тільки на основі своєчасної адаптації до умов господарювання. Рішення даної проблеми неможливо без вдалого технічного забезпечення, вірно підібраної ціновою політики та інших чинників. Актуальність вищевикладених аспектів, недостатня розробленість теоретичних аспектів, невирішеність концептуальних, теоретико-методичних і практичних положень зумовили вибір теми роботи, її зміст, мету і завдання дослідження.

Об'єкт і предмет дослідження.

Об'єкт дослідження: відносини, що виникають у процесі управління продуктивним розвитком бізнес-організації.

Предмет дослідження: управління забезпеченням якості продукції бізнес-організації.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної магістерської роботи – обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення якості продукції бізнес-організації.

Завдання кваліфікаційної магістерської роботи:

- розглянути сутність, співвідношення та взаємозв'язок понять «якість», «якість продукції», «менеджмент якості»;
- докладно охарактеризувати складові сучасного менеджменту якості;
- виокремити особливості підходів до забезпечення якості й конкурентоспроможності швидкопливної продукції;
- надати організаційно-економічну характеристику ТОВ «Асканія-Флора» та проаналізувати середовище його функціонування;
- оцінити рівень конкурентоспроможності продукції ТОВ «Асканія-Флора»; здійснити аналіз підходів, що використовує ТОВ «Асканія-Флора» у сфері управління якістю продукції;
- ідентифікувати проблеми бізнес-організації у сфері забезпечення якості вироблюваної продукції;
- розробити для ТОВ «Асканія-Флора» пропозиції щодо підвищення якості продукції, які стосуються таких аспектів, як подовження термінів зберігання продукції та розвиток дистрибуції;
- визначити ймовірні результати впровадження висунутих пропозицій; проаналізувати ризики та чутливість проекту, що обіймає й конкретизує висунуті пропозиції;
- сформулювати комплекс організаційно-управлінського забезпечення успішної реалізації запропонованих заходів.

Методи дослідження. При здійсненні дослідження, зважаючи на поставлені завдання, застосовувались загальнонаукові та специфічні методи дослідження: наукова абстракція – при систематизації теоретичних основ системи тотального забезпечення якості бізнес-організації, системно-структурний аналіз – при

визначенні особливостей роботи з швидкопсувною продукцією; логічне узагальнення – при дослідженні проблем управління якістю швидкопсувної продукції ТОВ «Асканія-Флора».

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Теоретичну та методологічну основу роботи становить сукупність принципів, загальнонаукових та спеціальних методів та прийомів наукового дослідження, використання яких зумовлене поставленою метою і завданнями. Основним теоретичним підґрунтям дослідження є базові принципи, наукові положення та сучасні здобутки теорії менеджменту та теорії тотальної якості. У роботі використані методи аналізу, синтезу, групування, а також традиційні способи та прийоми економічного аналізу (групування, статистичний, табличний, порівняльний).

Практичну основу роботи становить забезпечення якості продукції з обмеженим терміном придатності у підтримці конкурентоспроможності підприємств, що займаються виготовленням та дистрибуцією даної категорії товарів, оскільки підприємства несуть неймовірні затрати та збитки у разі недотримання норм та правил поведінки зі швидкопсувною продукцією.

Апробація результатів наукових досліджень – публікація тез доповіді «ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВИДКОПСУВНОЇ ПРОДУКЦІЇ» у збірнику матеріалів у міжнародній студентській науковій конференції «МЕНЕДЖМЕНТ 2020: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ» (м. Київ, 18 листопада 2020 р.) (додаток І).

Інформаційну базу дослідження склали теоретичні та практичні напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, періодичні видання, матеріали науково-практичних конференцій, Internet-ресурси, статистичні збірники, планова та звітна інформація підприємства ТОВ «Асканія-Флора» та ТОВ «Асканія-Трейдинг».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Сутність, співвідношення та взаємозв'язок понять «якість», «якість продукції», «менеджмент якості»

Якість – сукупність технічних, технологічних, економічних, екологічних властивостей продукту, що зумовлює ступінь її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення [1].

У цьому визначенні розуміється товар, послуга, процес, система, організація або все, що може бути індивідуально описане і розглянуте.

Кожна потреба виражається рядом вимог (рисунок 1.1), вони беруть участь у формуванні відносин відповідності об'єкта до цілей споживача, а також служать оцінкою відповідності об'єкта до його призначення й, отже, окреслюють границю якості об'єкта [1].



Рисунок 1.1 – Загальні вимоги споживача до якості об'єкта [1]

Доцільно використовувати термін «якість» у випадках:

- порівняння об'єктів з метою виявлення ступеня переваги - відносна якість;
- кількісної статистичної оцінки – рівень якості;
- проведення точної технічної оцінки – міра якості.

На кожному етапі розвитку суспільного виробництва існували специфічні вимоги щодо якості продукту.

Точність і міцність були основними вимогами якості на ранніх стадіях становлення промисловості за рахунок масштабів виробництва, які дозволяли проводити перевірку кожного виробу [1, с. 86].

Вимога до якості постійно росла, так як продукція ставала усе більш складною за часів розвитку промислового виробництва. Почала складатися система, головна суть якої полягала у виявленні дефектної продукції, а також у вилученні її з виробничого процесу, яка носила назву «якість продукції» [1, с. 86].

Поняття «Якість продукції» в даному розумінні використовується саме для виробника продукту, адже для споживача він сприймається у зовсім іншому контексті - сукупність її взаємопов'язаних характеристик та можливостей (здатностей) задовольняти визначені запити окремих груп споживачів.

Однієї системи якості не вистачало для конкурентоспроможності продукту. З'явилася необхідність у виявленні і аналізі причин дефектів, а також розробці заходів щодо запобігання дефектів в майбутньому. Заклалась нова концепція – «менеджмент якості» [1, с. 86].

«Менеджмент якості» - це діяльність, спрямована на цілепокладання, планування, контроль, забезпечення, а також поліпшення якості послуг та продукції, які виробляються конкретним підприємством [2, с. 304].

«Менеджмент якості» поділився на два види:

1. Внутрішній - створює у керівництва організації впевненість у належній якості продукції;
2. Зовнішній - створює у споживача впевненість у належній якості продукції.

Управління якістю тісно пов'язане і є взаємодоповнюючим з менеджментом якості. Вони розглядаються спільно, адже ці суб'єкти відповідають за управління якістю в масштабі компанії [2, с. 304].

«Управління якістю» - це діяльність оперативного характеру, що виконується керівниками та персоналом компанії, які впливають на процес утворення продукції з метою забезпечення її якості шляхом виконання функцій планування і контролю якості, розробки і впровадження заходів, комунікації (інформації), і прийняття рішень по якості [2, с. 304].

При цьому управління якістю виробленої продукції на підприємстві відбувається за допомогою узгоджених правил і процедур, ресурсів, інформації, людей, які діють в рамках організації для досягнення і встановлення цілей.

Рамкові цілепокладання і умови задаються за допомогою факторів задоволеності клієнтів, рентабельності, сумісності з зовнішнім середовищем і дотримання законодавства [3, с. 605].

Концепція загального управління якістю вважається сьогодні найпрогресивнішою і означає активну участь кожного співробітника в покращенні якості продукції і процесу її виробництва.

В організації формується піраміда якості, яка відображає внутрішню ієрархію якості, (рисунк 1.2).

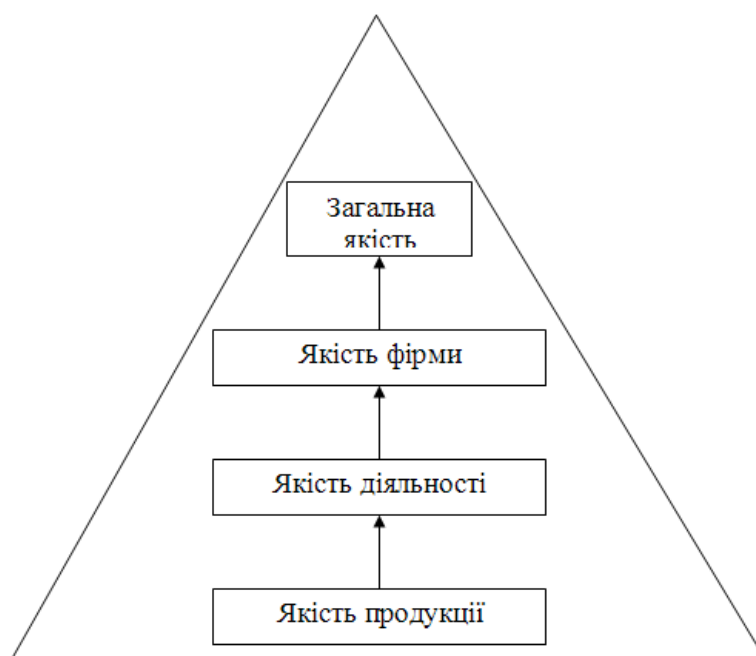


Рисунок 1.2 – Ієрархія якості всередині фірми [4, с. 135]

Співвідношення цінності та собівартості для виробника і споживача наведено на рисунку 1.3.

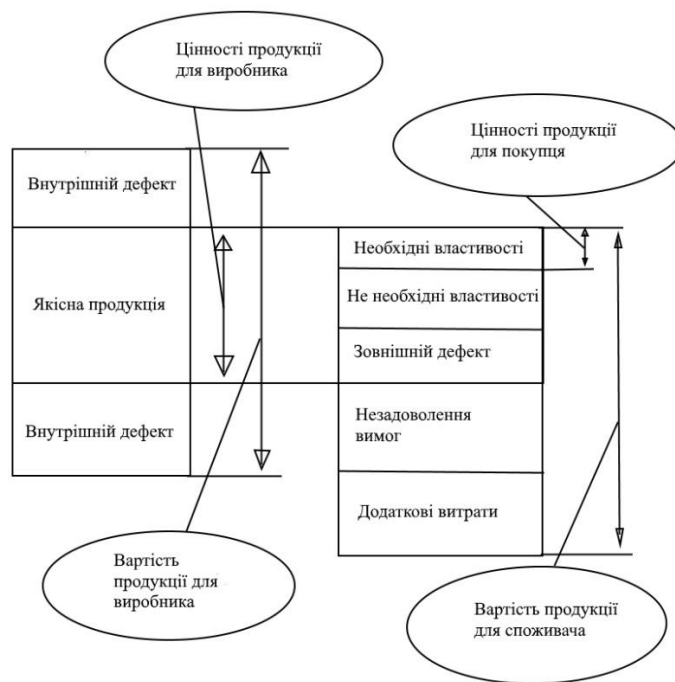


Рисунок 1.3 – Цінність та собівартість продукції для виробника та споживача [4, с. 137]

Основними параметрами якості виробів на думку споживача є:

- відповідність виробу призначенню - функціональна характеристика;
- кількість ремонтпридатних відмов за термін експлуатації - надійність;
- показник тривалості життєвого циклу - термін служби;
- низька кількість виявлених споживачем дефектів - бездефектність;
- доступність продукту для споживача - цінова політика компанії;
- екологічне виробництво, чесні ринкові відносини, відсутність монополії, займається благодійністю та соціальною діяльністю - ім'я компанії [1, с. 45].

Крім цього для сучасних виробів з'явився ряд нових параметрів якості, кількісна оцінка яких не завжди очевидна, до таких відносяться:

- безпека;
- дизайн;
- екологічність;

- наявність додаткових послуг - до- і післяреалізаційного обслуговування [5, с. 228];
- можливість перепродажу (високий амортизаційний залишок).

З точки зору споживача, однією з найважливіших характеристик товару є наявність і кількість додаткових послуг, які залежать від складності виробу [1, с.103].

Головні три фактори, що впливають на якість продукції:

- 1) виробничі (сировина, комплектуючі вироби, матеріали, устаткування, інструменти, технології);
- 2) людські (професійні знання і навички, організованість і дисциплінованість працівників);
- 3) вартісні (ефективні системи морального і матеріального стимулювання, визначення оптимальної собівартості). На якість впливають різні фактори на всіх основних стадіях життєвого циклу продукції в тому числі вартість фінального продукту як для виробника та для споживача [6].

Функції управління якістю наведені нижче (рисунок 1.4).



Рисунок 1.4 – Функції управління якістю [4, с. 139]

1.2 Складові сучасного менеджменту якості

Необхідно розглянути питання процесу формування сучасної теорії якості перед тим, як перейдемо до концепцій управління якістю.

Такі імена як, Вільям Едвардс Демінг, Джеймс Харрінгтон, Джозеф Джуран, Арманд Фейгенбаум, Каору Ісікава стали відомими на у весь світ завдяки своїм успіхам у вирішенні проблеми в сфері покращення якості продукції та управління виробничими процесами. Зокрема, Каору Ісікава звертав основну увагу на регулювання більшості витрат і управління якістю продукції для регулювання ефективного виробництва. Він споріднив такі поняття як ціна та якість, виводячи основну ідею, що якісний продукт, не обов'язково повинен бути дорогим [6].

На основі комплексного управління якістю продукції за участю всіх робітників і службовців, включаючи керівника компанії, будь-яка фірма спроможна:

- створювати продукцію кращої якості;
- зменшити собівартість продукції;
- перейти на екологічний тип електроенергії;
- зробити компанію автономною, незалежною від зовнішніх чинників зі сторони погодних умов, чи законів країни, у якій вона діє;
- збільшувати збут;
- підвищувати свої прибутки та стати більш досконалою організацією.

Реалізація запропонованих ним принципів, ідей та цілей роботи гуртків якості дозволяє надати високу якість праці працівників, бездефектне виготовлення продукції, а також налаштування безвідходного виробництва або створення можливості повторного використання[7].

Ісікава вважав, що запорука успіху підприємства – це корпоративна культура, а також людяне відношення до співробітників компанії.

Наглядний приклад однакового відношення Ісікави до продукту, клієнта та власного персоналу, наведені у рисунку 1.5 .



Рисунок 1.5 – Відношення до якості за К. Ісікавою [8, с. 80]

В.Е. Демінг розробив програму, головною цілю якої є: основа якості продукції, якість праці та якісний менеджмент на всіх рівнях, тобто така організація націлена на роботу колективів людей, коли кожний працівник отримує задоволення від праці. При цьому він підкреслював важливість відповідальності за якість праці як на індивідуальному рівні (виконавець), суспільному рівні (колектив), так і на рівні підприємства [8, с. 82].

Налаштувати виробництво можна за рахунок цих рівнів, наприклад, завдяки зменшенню собівартості продукту, яка дає на індивідуальному рівні, більшу заробітну плату, а також, додаткову мотивацію та відданість своїй роботі.

На соціальному рівні – так зване сарафанне радіо: продукція просувається у маси завдяки споживачам, також за рахунок конкурентно-низької вартості продукту та задовільної якості.

На останньому - рівень підприємства – дає збільшений попит на продукцію, більший товарообіг цього самого продукту, нові шляхи збуту і використання,

зменшені витрати на зберігання та переробку продукту, а в результаті більші прибутки [8, с. 84].

Дж. Джуран стверджував, що необхідності удосконалення менеджменту для підвищення якості продукції повинен змінити загальну культуру управління якістю продукції. У розробленій ним термінології в області якості є поняття «management for quality», яке має на увазі управління для досягнення якості результату діяльності [8, с. 85].

7 принципів менеджменту якості наведена у рисунку 1.6.



Рисунок 1.6 – 7 принципів менеджменту якості за Дж. Харрінгтон [9, С. 30]

Дж. Харрінгтон розвивав ідею залучення персоналу в процесі управління якістю продукції. Основною цілю підтримки високої якості продукту є впевненість у тому, що додатна вартість, створюється в результаті праці співробітника, а це потребує справедливої оцінки якості праці і на її основі – якості продукції [9, с. 31].

А. Фейгенбаум запропонував концепцію політики мотивації людських ресурсів для підтримки ініціатив в сфері якості продукції і визнання важливості науково-технічних досягнень, які варто впровадити для зниження вартості продукту, підвищення ролі і відповідальності кожного співробітника. Її

положення актуальні особливо в сучасних умовах, коли життєнеобхідними складовими процесу забезпечення якості є підтримка розвитку фундаментальних знань і професійних навичок, колективної креативності, створення атмосфери довіри, відкритості і порядної взаємодії для заохочення індивідуальних ініціатив в області покращення якості продукції. При цьому робітникам надається нагода розробляти власні види аналізу якості праці, працювати в команді, реалізовувати запропоновані покращення. А. Фейгенбаум розробив декілька інструментів забезпечення якості:

- програму, яка відповідає за покращення якості;
- сітку зрілості менеджменту якості, яка визначає рівень системи якості;
- програму завдяки якій можна попередити дефекти у невиробничих підрозділах;
- оцінку стилю менеджменту для самооцінки менеджерами своїх можливостей з управління якістю.[10, с. 8].

Джим Хескетт порушує питання про важливість якості праці в управлінні якістю продукції та способи її досягнення [10, с. 10]. «Більше 30 останніх років, – зазначає Джим Хескетт, – декілька моїх колег і я намагалися зрозуміти, чому певні організації досягають справжньої майстерності».

Першим чином, всі вони працюють за наймом за ознаками відношення до роботи і рівнем вмінь. Під «відношенням» вони звичайно усвідомлюють здатність до солідарності, схожість поглядів та найголовніші «життєві» цінності компанії, такі як: повага один до одного, співробітництво з замовниками, тощо. Їх керівництво дійшло висновку, що найважчим є зміна відношення людей до праці[10, с. 11].

Таким чином, вони звільняють тих людей, які не є спроможними якісно виконувати роботу, і керують відповідно до цінностей організації, замінюючи їх тими, хто має певні установки і навички щодо якості праці [10, с. 12]. Ця думка з'явилася завдяки книзі Грегорі Кларка «Прощання з милостинею: стисла

економічна історія світу», де він визначає, що «якість праці» є головною приманкою для руху капіталу, що приводить до економічного успіху і характеризується дисципліною, відповідальністю і відношенням до роботи. Це вимагає соціального переконання та установ для формування якості праці [11, с. 22].

Дук Окес також твердить, що методи покращення якості праці є одними з найзначніших проблем в умовах економічних та соціальних змін, які ведуть до значного удосконалення якості діяльності компанії. При використовуванні таких методів якості праці важливо дбати про результати, а не про досягнення їх конкретних інструментів. Автор зазначає, що слід розвивати в організації систему знань, навчання і залучення працівників, процесне мислення для досягнення високих якісних результатів праці [12, с. 32].

Ідеї відданості працівників щодо підвищення якості продукції свідчать дослідження Дж.Т. Костмана і Вільяма А. Шиєманна. У Вони опублікували результати опитування, метою якого було визначення методів та прийомів менеджменту якості, ролі і результативності принципів. Результати опитування показали, що вищі показники якості мають організації з культурою якості та ефективним управлінням людським капіталом [13, с. 12].

Забезпечення якості і результативності праці можна активізувати трьома шляхами: формуванням відданості робітників ідеї якості, розвитку здібностей і створення високої узгодженості дій персоналу із пріоритетами та стратегією організації [13, с. 14].

Людський капітал, який також називають двигуном якості, дозволяє досягати справжньої досконалості в роботі. Він також являється ключовою умовою успіху в області якості [13, с. 16].

Марк Едмунд наголошує на новій ролі якості в майбутньому – це необхідність зміщення акцентів на менеджмент набору персоналу і підвищення його компетентності, орієнтацію на результати праці, які мають значення, заохочення робітників [14, с. 44].

Саме на фоні цих внесків і сформувались концепції управління якістю, які зараз і збираємося розглянути.

- Гуртки якості.

Гурток якості - це один з методів здійснення TQM і залучення робочої сили в децентралізований контроль [12].

Головна ідея створення гуртків якості націлені на рішення в організації, де співробітники приймають їх самостійно, які краще за всіх знають свою роботу. Члени гуртків якості у багатьох компаніях вчаться працювати у команді, також вивчають методи вирішення проблем і статистичного контролю якості [12].

Наглядний результат важливості гуртків якості наведені у рисунку 1.7.



Рисунок 1.7 – Важливість гуртків якості [15, с. 551]

- Бенчмаркінг.

Практика бенчмаркінгу (контрольних порівнянь), яка була введена в 1979 р. компанією "Хегох" - є однією з головних складових TQM. Бенчмаркінг означає "безперервний процес оцінки продукції, послуг та практики у порівнянні з конкурентами або компаніями, які є лідерами галузі". Ключ до успішних контрольних порівнянь – є проведення аналізу. Організація зобов'язана

неупереджено проаналізувати власні поточні процедури (починаючи з заяви про місії) та визначити пріоритетні сфери, щоб вдосконалити свою діяльність. [15 с. 551].

Принципи бенчмаркінгу наведені у рисунку 1.8.



Рисунок 1.8 – Принципи бенчмаркінгу [16, с. 31]

- Скорочення тривалості циклу.

Тривалість циклу поступово стає критичним фактором якості в сучасному світі, який постійно змінюється. Під тривалістю циклу розуміється час, необхідний для проходження всіх етапів здійснюваного компанією процесу. Спрощення робочих циклів, включаючи усунення бар'єрів між робочими етапами і між відділами, а також виключення неважливих етапів процесу, зазвичай, забезпечують успіх програми TQM. Зменшення тривалості циклу сприяє як поліпшенню працездатності компанії в цілому, так і для підвищення якості і зниження ціни продукту [16, с.32].

- Безперервне вдосконалення.

Американські компанії традиційно розглядають інновації як грандіозні проекти або як радикальну перебудову всієї своєї діяльності. Коли мова заходить про нововведення або зміни, менеджери в першу чергу мають змогу оцінити майбутні вигоди, очікуючи, що вони будуть чималими [16, с.32].

Компанії в Японії, навпаки, досягли неперевершених успіхів завдяки тому, що віддали перевагу нехай і незначним, але постійним поліпшенням.

Згідно філософії "малих справ" незначні та безперервні удосконалення, або так звані "маленькі кроки" приводять до мети значно швидше, ніж "великі перегони". Ніяке покращення не може вважатися незначним. Воно готує основу для наступного "кроку" - і так до нескінченності [16, с.32].

Такий підхід, названий безперервним удосконаленням, або kaizen, являє собою постійне здійснення великого числа невеликих поліпшень у всіх сферах діяльності організації. У рамках успішної програми TQM кожен працівник організації розуміє, що менеджери чекають від нього ініціювання нехай невеликих, але позитивних змін, що сприяють збільшенню його внеску в досягнення цілей компанії [16, с.32].

Кайдзен (англ. kaizen) (японський термін «безперервне вдосконалення», «поліпшення» або «зміна на краще») — японська філософія та практика, яка фокусується на безперервному вдосконаленні виробничих процесів, розробок, допоміжних бізнес-процесів і управління, а також приймає комплексну участь у всіх аспектах життя організації.

Термін кайдзен був прийнятий як позначення однієї з ключових концепцій менеджменту. У філософії Кайдзен, організації безперервно покращують усі можливі функції бізнесу де задіяні усі працівники — від директора до звичайного робітника. Покращуючи стандартизовані дії та процеси, Кайдзен має на меті усунути всі можливі та існуючі витрати [16, с.32].

Виходячи з цієї стратегії, в процес вдосконалення необхідно залучати всіх — від менеджерів до робітників нижчих ланок, причому її реалізація не потребує високих матеріальних витрат.

Філософія кайдзен припускає, що наше життя, в усіх аспектах (суспільне, трудове і приватне) повинно бути орієнтована на постійне поліпшення [16, с.34].

До ключових компонентів Кайдзен відносять:

1. Постійне, безперервне і акцентоване скорочення всіх видів витрат, спрямоване на підвищення ефективності роботи і скорочення витрат.

2. Раціональна організація робочих місць за допомогою системи 5S, що дозволяє досягти максимально можливого порядку, ефективності і продуктивності.

3. Контроль якості в масштабі всієї компанії, причому поняття якості включає не лише якість продукції, а ширше поняття якості самої роботи.

4. Стандартизація — діяльність по стабілізації і підтримці досягнутих результатів покращення за рахунок навчання і дисциплінації, забезпеченню стабільно високих результатів роботи [16, с.36].

- Система корпоративної відповідальності.

До окремої групи заходів з управління якістю продукції, також можна віднести неоднозначні, з першого погляду, системи корпоративної відповідальності (надалі СКВ).

До СКВ входять завдання, що виникають в процесі розвитку суспільства, інвестуючи кошти у розвиток науки, медицини, освіти, виробництва, підтримуючи соціально незахищені прошарки та піклуючись про екологічну ситуацію, більшість компанії знають як отримати значну вигоду від такої діяльності. У розвинутих країнах СКВ функціонує як стійкий соціальний інститут. Витрати у цій сфері завжди дуже раціональні та ефективні. Саме це і відрізняє корпоративну соціальну відповідальність від традиційного благодійства [17].

Одним із можливих заходів СКВ для підприємства, може бути, використання чистої електроенергії, що не лише, зменшить витрати на електроенергію, а й дасть «зелене» ім'я для компанії використовуючи, буде слугувати рекламою, та приносити користь навколишньому середовищу.

У 2021 році, уже не в новинку, що СКВ та контроль якості, ідуть пліч о пліч, і все частіше використовуються як взаємодоповнюючі фактори.

Взагалі, лише невелика частина підприємств у світі, від загальної кількості, розповсюджує систему СКВ, але, усі корпорації, які входять до топ 100 найуспішніших в світі, використовують СКВ на своїх підприємствах[18].

Як окрему підгрупу, до концепцій управління та забезпечення якості, відносять стандартизування. Один з найрозповсюдженіших є стандарт ISO [19].

Абревіатуру ISO давно сприймають як синонім гарантії високої якості. Однак, лише невелика кількість споживач розуміють реальні переваги продукції підприємства, що сертифіковане за стандартами ISO [19].

ISO – це абревіатура, яка походить від англomовної назви «Міжнародної організації зі стандартизації». Міжнародна організація зі стандартизації розробляє стандарти, дотримання яких є обов’язковим для усіх галузей продуктового виробництва і гарантує, що продукти та послуги є безпечними, якісними, а також надійними, а виробничі процеси побудовано з розрахунком на використання максимально ефективних ресурсів з низьким рівнем відходності, або з можливістю повторного використання, а також з мінімальним впливом на навколишнє середовище [19].

Стандарти ISO розроблені для різноманітних сфер, серед яких: управління якістю, енергетичний менеджмент, екологічна безпека, та ін. [20].

Більшість стандартів ISO використовуються у багатьох країнах світу, в тому числі в Україні. ДСТУ ISO це назва української національної версії стандарту.

Наявність діючого на підприємстві сертифікату ISO дає впевненість у безпеці продукції, не лише для виробника, а й для споживача [19].

Споживчі організації різних країн приймають участь у розробці стандартів, зачасти проявляють ініціативу і виробники продукції та постачальники послуг. Це означає, що продукти, які зійшли з конвеєрів сертифікованих підприємств, виготовлено із повним урахуванням усіх вимог покупців і є повністю безпечними [19].

Для регулювання процесу перевірки систем якості Міжнародною організацією зі стандартизації було затверджено серію міжнародних стандартів ISO 9000 та ISO 14000.

В Україні, як і в усіх розвинутих країнах, ці стандарти було піднесено до рангу національних і використано для базового оцінювання системи забезпечення якості під час укладання контрактів між підприємствами (ДСТУ ISO 9000—9004).

З їхньою допомогою визначалися мінімальні вимоги, котрі постачальник повинен виконати, щоб гарантувати споживачу отримання продукції відповідно до його запитів та потреб [21, с. 44].

Важливим документом систем якості є загальні посібники, що складаються з опису елементів системи управління якістю та їхньої взаємодії, що містять вказівки щодо можливих відхилень від певних вимог стандарту та їх обґрунтування. У загальних посібниках описані також процедури системи менеджменту якості та наведено посилання на створені документовані методики [22, с.45].

Система управління якістю розробляється з урахуванням виробничої діяльності підприємства та особливостей конкретної продукції. Це означає, що коли на підприємстві виробляється кілька видів товарних пропозицій, кожного з них створюється відповідна система управління якістю [22].

Система управління якістю повинна включати всі стадії життєвого циклу товарів, від забезпечення комфортним робочим місцем робітників до доставки фінального продукту споживачам. Процес створення, розподілу, реалізації та використання продукції складається з багатьох елементів і називається «петля якості».

До основних елементів "петлі якості" відносяться:

1. Маркетинг, а також постійний контроль ринку;
2. Розробка та планування технічних вимог; створення проекту продукту;
3. Матеріально-технічне постачання;
4. Підготовка та розробка виробничих кадрів та процесів;
5. Виробництво;
6. Контроль, планове випробування та обстеження;
7. Упаковка та зберігання;
8. Реалізація та розподіл продукції;
9. Монтаж та експлуатація;

10. Технічна допомога та обслуговування;

11. Утилізація після використання [23].

Система якості повинна функціонально керувати, забезпечувати та покращувати кожен етап петлі якості [21, с. 47].

Кожен із представлених принципів має переваги у певній ситуації, і немає єдиної системи, яка б використовувалася у кожному з випадків.

Необхідно враховувати, що у сучасному світі – висока якість продукту, це не лише найкращі матеріали, новітні технології, європейські стандарти, або хороша реклама, це конкурентна низька вартість фінального продукту, це й витрати на корпоративну соціальну відповідальність, що означає використання чистої електроенергії, безвідходне виробництво, витрати на соціальні заходи та інші ключові засади КСВ [21, с. 48].

Необхідно враховувати і те, що з моменту створення наведених вище принципів, сучасний світ дуже змінився, враховуючи постійні кризи та інфляції, зміни якості життя, зміни в піраміді потреб Маслоу, хитрощі корпорацій, зі зміною ваги продукту, яскравою обгорткою, чорним піаром.

Незважаючи на такий тренд, компаніям необхідно залишатися людьми, берегти природу та довкілля використовувати чисту електроенергію, наприклад, за рахунок вітрової енергії або енергії сонця, не зливати забруднену воду в річки, не висушувати родючі ґрунти.

1.3 Особливості підходів до забезпечення якості й конкурентоспроможності швидкопсувної продукції

Категорія швидкопсувних продуктів – це товар, який вимагає дотримання спеціальних умов зберігання та перевезення. Їх необхідно виробляти суворо у визначений термін [24]. Серед найбільш популярних продуктів, що належать до цієї категорії, можна відзначити такі види:

- фрукти, овочі та ягоди;
- м'ясні продукти;
- молочні продукти;
- живі рослини;
- заморожений товар;
- лікарські засоби [24].

Для забезпечення високої якості специфічного продукту найбільшу увагу приділяють зберіганню продукту, його транспортуванню, продовженню життєвого циклу, а також зниженню вартості, далі ми розглянемо кожен із факторів більш докладно.

- Зберігання продукту

Велике значення має правильне розміщення товарів з урахуванням максимального використання площі складів, можливості застосування механізмів, безпечної роботи персоналу, оперативного обліку товарно-матеріальних цінностей.

Режим зберігання має на увазі певну температуру, швидкість руху повітря, відносну вологість. Слід суворо стежити дотриманням термінів реалізації товарів [48].

Існує кілька способів зберігання й укладання сировини та продуктів, які наведені у таблиці 1.1 [25].

Таблиця 1.1 – Способи зберігання й укладання сировини та продуктів

Стелажний	продукція зберігається на полках, стелажах, у шафах; при цьому способі вона захищена від відсирювання, тому що здійснюється доступ повітря до нижніх шарів. Так зберігають масло, сир, хліб, вина в пляшках, троянди.
Штабельний	продукція зберігається на підтоварниках.
Ящиківий	у ящиках зберігають плоди, овочі, яйця та ін.
Насипний	продукти зберігають навалом — у засіках, кагатах, буртах, ящиках, контейнерах.
Підвісний	застосовується для зберігання сировини і продуктів у підвішеному стані, наприклад копченості, ковбасні вироби.

Джерело: розроблено автором на основі [25]

Всі без винятку категорії продукції і товарів необхідно ретельно перевіряти та необхідно дотримуватися певних правил перевезення. Тільки так можна уникнути серйозних проблем із замовниками і втрати матеріальних та нематеріальних засобів.

- Основні правила перевезення

Компанія, яка здійснює вантажні перевезення швидкопсувних вантажів, вимагає дотримання умов, які повинні ретельно дотримуватися, незалежно від виду використовуваного транспорту [25]. . Основні з них наведені у таблиці 1.2 [25].

Таблиця 1.2 – Основні умови перевезення швидкопсувної продукції

1.	У приміщеннях складів і у вантажних авто обов'язково повинен підтримуватися певний температурний режим.
2.	Овочі, фрукти та квіти – це швидкопсувний вантаж, який перевозиться в літній час, повинен бути поміщений у вантажівку, де дотримується температура приблизно 0 градусів за Цельсієм. При цьому загальний час перевезення не повинен бути більше 6 годин, якщо ж це зелень, то цей час становитиме 3 години.
3.	Транспортні засоби, повинні відповідати основним санітарним вимогам.
4.	Транспортна компанія, яка займається наданням послуг і перевозить швидкопсувні вантажі, зобов'язана мати в розпорядженні транспорт з функцією охолодження для літніх перевезень і з можливістю підігріву для транспортування в холодну пору року.

Джерело: розроблено автором на основі [25]

Особлива увага приділяється укладанню продукції у вантажівці. Всі продукти мають бути укладені так, щоб було щільне прилягання, без ймовірності сильного тертя товарів один об одного. Категорично заборонено в одну поїздку перевозити різні категорії вантажів [25].

- Вимоги для вантажовідправника

Не менша кількість важливих вимог пред'являється до компаній і організацій, які відправляють вантаж. В іншому випадку, на рахунок фірми

будуть накладені штрафні санкції. Найважливіші вимоги наведені у таблиці 1.3 [25].

Таблиця 1.3 – Вимоги до компаній, які відправляють вантажі

1.	Для транзиту м'яса та сировини тваринного походження компаніям необхідно надати поліс про проходження санітарного та ветеринарного нагляду.
2.	У ситуації, коли відправляється продукція знаходиться на території, де відзначені певні карантинні умови, відправнику необхідно оформити дозвіл та отримати спеціальні документи на швидкопсувні продукти і товари.
3.	Відправник зобов'язаний передати до транспортної компанії накладну, з переліком реально допустимих умов щодо температури товару перед його завантаженням, а також максимальний термін перебування сировини (товару) у таких умовах.
4.	Заморожена продукція, або ж , будь-який тип швидкопсувного вантажу, необхідно щільно запакувати, без вільного постачання повітря до продукту. Виключення є рослини, котрі необхідно снабжати свіжим повітрям.
5.	При перевезенні охолоджених або свіжих продуктів, потрібно ретельно стежити за упаковкою товару, а між тарою проходило свіже повітря (між вантажем і стелею має бути відстань не менше 30 см).

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Таким чином, швидкопсувна продукція - це той вид товару, який вимагає від себе бути якісним і дешевим, адже продати товар, у якого лічені дні на зберігання, наприклад, зрізані квіти, за високу вартість, з низьким рівнем безвідходності продукту практично неможливо. Необхідно, щоб виробництво та інші витрати на транспортування та зберігання були максимально низькими. Зазвичай великі виробники працюють лише з оптовими покупцями, які, в свою чергу, здійснюють роздрібну торгівлю. Таким чином, виникає аксіома, з високою якістю продукту, та низькою його вартістю. Наразі якість та вартість це баланс двох сил.

Якщо продукт, що швидко псується, якісний, але дорогий, він загине, якщо такий продукт дешевий, але неякісний, його споживачі будуть використовувати альтернативні товари.

Отже, якість продукту - це сукупність технічних, економічних та екологічних властивостей, яка дуже тісно пов'язана з управлінням якістю, та менеджментом якості продукту.

Концепція загального управління якістю вважається сьогодні найпрогресивнішою і означає активну участь кожного співробітника в покращенні якості продукції та процесу його виробництва.

Зародження цієї концепції розпочалось з системи Кайдзен. У її філософії, організації безперервно покращують усі можливі функції бізнесу, при цьому участь приймають усі співробітники — від директора до робітників нижчих ланок. Уся система Кайдзен побудована для того, щоб усунути або мінімізувати існуючі витрати та попередити майбутні [16, с.32].

Також, до основних сучасних заходів з управління якістю продукції відносять системи корпоративної відповідальності (СКВ).

До СКВ входять завдання, що виникли в процесі розвитку суспільства, та мають на меті інвестування коштів у розвиток науки, медицини, освіти, виробництва, підтримуючи соціально незахищені прошарки суспільства, а також піклуючись про екологічну ситуацію [16, с.32].

Одним із найвигідніших заходів СКВ для підприємства, є використання чистої електроенергії, що не лише, зменшує витрати на електроенергію, а й дає «зелене» ім'я для компанії користувача, слугує білою рекламою, та приносити користь навколишньому середовищу [17].

На якість фінального продукту впливають якісні показники сировини, походження технології, новітнє устаткування та вартість продукту. Адже на швидкопливну продукцію споживачі не готові витрачати великі кошти, а якщо попит на таку продукцію впаде, виробник зазнає непомірних втрат.

Таким чином, перед виробником виникає ідилія, що відношення до якості продукту з коротким терміном придатності знаходиться на найвищому рівні, при цьому необхідно його зробити з привабливою вартістю для споживача, а також високою маржинальністю для виробника, заради покриття ризиків. Це значить,

що баланс між фінальною вартістю продукту та його якістю є головною метою підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ, ЩО СТВОРЕНА ТОВ «АСКАНІЯ-ФЛОРА», ТА ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Асканія-Флора» та зовнішнього середовища бізнес-організації

ТОВ «Асканія-Флора» було засновано 16 березня 2000 року. Будівництво розпочалось з тепличного комплексу в с. Залісся Київської обл., загальна площа на той період у 7 разів була меншою за сучасну і складала 2,3 Га. (додаток А)

У 2003 році керівництво компанії вирішило стати лідером галузі та почало модернізацію і розширення виробничих потужностей. Новий сучасний автоматичний тепличний комплекс займає площу 20 Га в с. Дмитрово Київської області. Будівництво та виконання усіх необхідних заходів продовжувалось протягом 2004-2007 років [27].

Сьогодні 35 сортів троянд вирощуються спеціалістами «Асканії-Флори» на закритому ґрунті за новітніми голандськими технологіями з використанням комп'ютеризованої системи клімат-контролю, що передбачає:

- вирощування троянд у просторах теплицях висотою 5 метрів;
- вирощування троянд на мінерально-ватному субстраті;
- крапельне зрошення та цілодобове живлення рослин добривами;
- автоматичні системи фотосинтетичного освітлення;
- автоматичну систему дозування приміщення вуглекислим газом.

ТОВ «Асканія-Флора» використовує біологічні безпечні засоби захисту рослин від шкідників та хвороб.

У рослинництві підприємство використовує високоякісний посадковий матеріал провідних європейських селекційних компаній (Голландія, Німеччина, Франція).

Тепличний комплекс ТОВ «Асканія-Флора» – це місто під склом, де працюють більше ніж 600 чоловік. Професіонали своєї справи турбуються про якість власної продукції та приділяють їй всю увагу. Сьогодні підприємство має понад 1000 партнерів в усіх регіонах країни.

З 2013 року у Львові та Східному регіоні працюють офіційні представництва компанії «Асканія-Флора».

Плідна робота підприємства відзначена безліччю грамот, подяк та нагород, як національних, так і міжнародних. ТОВ «Асканія-Флора» неодноразово ставала володарем сертифікатів за рекордні показники по зрізу троянд. Додаток К

У 2014 році компанія отримала звання «Агропідприємство року 2014» за підсумками Національного бізнес-рейтингу в Україні [27].

Повна назва та юридична адреса виробника: Товариство з обмеженою відповідальністю «Асканія-Флора».

Детальна характеристика та види економічної діяльності підприємства ТОВ «Асканія-Флора» наведені в Додатку А.

ТОВ «Асканія-Флора» подає свою місію так: «Ми працюємо для того, щоб наші клієнти та ділові партнери почувалися надійно та отримували першокласний сервіс!» [27].

Мета підприємства ТОВ «Асканія-Флора» полягає в отриманні прибутку за рахунок чесної конкурентної боротьби на ринку квітів, розвитку та підтримці життєдіяльності підприємства.

Цілі підприємства ТОВ «Асканія-Флора»:

- 1) розвиток - наміри підприємства щодо збільшення обсягів продажу;
- 2) стабільність - зберегти досягнутий відсоток ринку з продажу троянд, та постійне збільшення цього показника. Приділяючи увагу зниженню витрат, фінансовій економії, забезпеченню незмінних показників діяльності підприємства;
- 3) виживання — зберегти життєво важливі сегменти квіткового ринку в умовах спаду попиту в країні та обмежень через COVID-19

Структура зовнішнього середовища підприємства ТОВ «Асканія-Флора» складається з мікросередовища, до якого належать:

- споживачі - робітники підприємства які здійснюють роздрібну торгівлю.
- посередники - дистриб'юторські компанії, які на основі заключених договорів забезпечують роздрібний продаж троянд.
- конкуренти - українські квіткові компанії, які вирощують троянди;
- технологія та устаткування — технологія вирощування троянд нідерландська, сучасне австрійське та нідерландське обладнання [27].

Макросередовище компанії ТОВ «Асканія-Флора» та його вплив наведені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Фактори зовнішнього середовища непрямої дії ТОВ «Асканія-Флора»

№	Назва	Характеристика
1. Економічні фактори		
1.1.	Оподаткування	Високі податкові тарифи
2. Політичні фактори		
2.1.	Державні органи управління	Міністерство охорони та здоров'я України

Продовження табл.2.1

2.2.	Політична влада	Нестабільна ситуація в країні, вибір верховної влади, можлива зміна законів, зачинені кордони, дестабілізація стану в країні COVID-19.
3. Соціокультурні фактори		
3.1.	Найм працівників	Змушені винаймати працівників без досвіду роботи через нестачу кадрів на виробництві.
4. Демографічні фактори		
4.1.	Кваліфікація працівників	Відсутність достатньої кількості кваліфікованого персоналу та міграція висококваліфікованого персоналу.
5. Науково-технічні фактори		
5.1.	Науково-дослідний центр з удосконалення устаткування	Здатність підприємства розробляти та впроваджувати нові технологія та нові сорти троянд
5.2.	Сучасне обладнання	Сучасне обладнання сортувальних ліній та зберігальних камер.

Джерело: розроблено автором на основі [27]

Далі, у рисунку 2.1 наведена структурна схема ТОВ «Асканія-Флора»

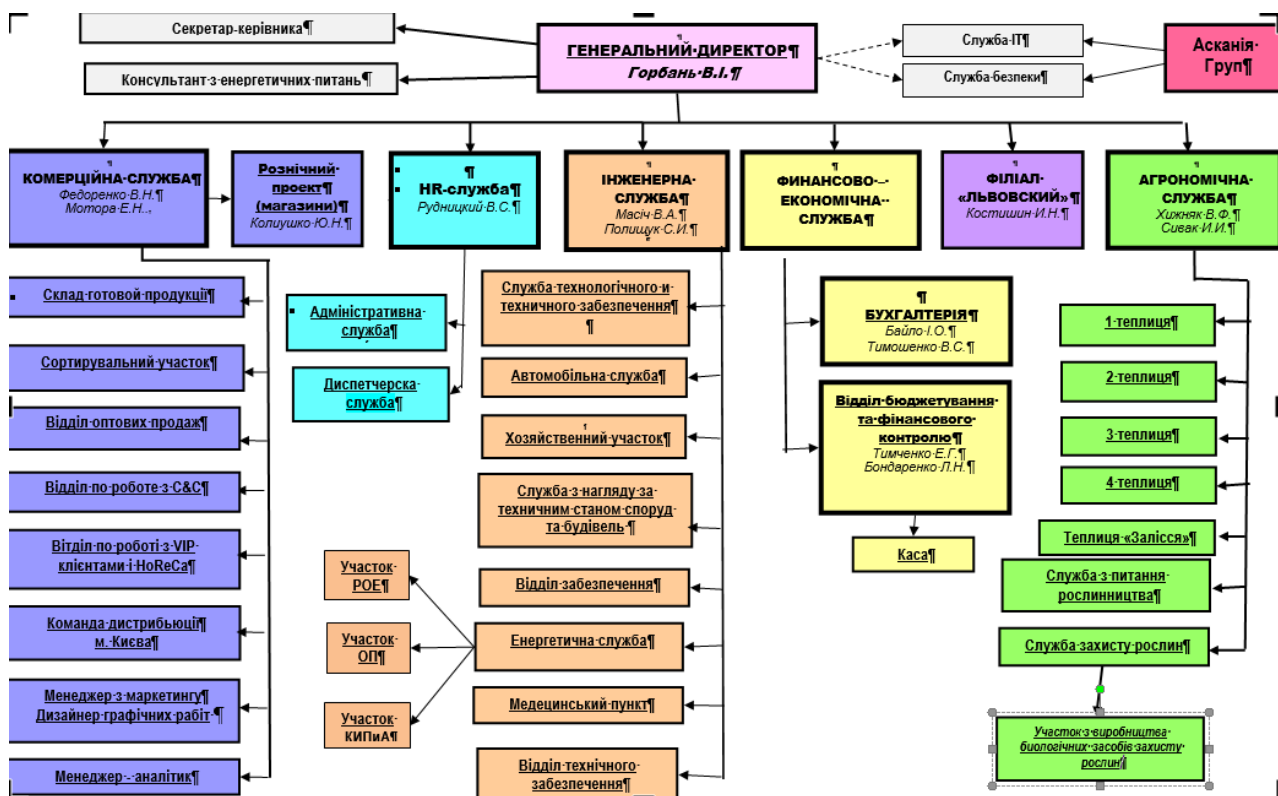


Рисунок 2.1 – Структурна схема ТОВ «Асканія-Флора» [28]

Загалом, знижений попит на продукцію через негативну тенденцію та карантинні заходи через COVID-19 грають найбільшу роль у діяльності ТОВ «Асканія-Флора» в сьогоденні. Попри це на ринку також діють важелі конкуренції, як і серед відчизняних виробників, так і з сторони закордонних постачальників [28].

В моменти закритих кордонів через COVID-19, діють лише внутрішні сили конкуренції, але попит на продукцію досяг свого мінімуму за останні 10 років.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства спрямована на відновлення попиту на продукцію, та відновлення закордонних ринків збуту продукції. А також можливість співпраці з іншими компаніями [28].

2.2 Рівень конкурентоспроможності продукції ТОВ «Асканія-Флора»

В Київській області, де розташовано підприємство ТОВ «Асканія-Флора», знаходяться три основних конкуренти ТОВ «Асканія-Флора». ТОВ «Асканія-Флора» є одним з найбільшим з представлених в цьому регіоні підприємств з вирощування троянд і дає можливість працевлаштуванню більше 600 осіб [28].

Докладніша інформація про конкурентів наведена у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні конкуренти ТОВ «Асканія-Флора»

№	Назва підприємства	Місце розташування	Термін перебування на ринку	Цільовий сегмент	Асортимент	Цінова політика
1.	ТОВ «Камелія»	вулиця Слави, 19, Княжичі, Київська обл., 07455	25 роки	Постачальники, які здійснюють роздрібну торгівлю.	31 сорт троянд	Від 18грн. До 105грн. В залежності від сорту та довжини троянди
2.	ТОВ «Фрезія»	Требухів Київська область 07454	16 років	Постачальники, які здійснюють роздрібну торгівлю.	28 сортів троянд	Від 6грн. До 105грн. В залежності від сорту та довжини.

Продовження табл.2.2

3.	ТОВ «Тандем»	Дрогобич Львівська області	19 років	Постачальник и, які здійснюють роздрібну торгівлю.	40 сортів троянд	Від 15 до 105 грн.
----	--------------	----------------------------------	----------	--	---------------------	-----------------------

Джерело: розроблено автором на основі [29]

Як видно з таблиці, конкуренти діють на ринку вже протягом великого проміжку часу, асортимент троянд у них великий, а цінові політики дуже подібні один до одного, що створює велику конкуренцію на ринку. Необхідно постійно вести моніторинг ринку та контролювати його, щоб не втратити передові позиції та не понести надзвичайні збитки.

На підприємстві використовують технологію голандського походження. Вона має таку структуру:

- Теплиці великих масштабів з висотою 5 метрів.
- В зимню пору року, вода для поливу, береться з розтопленого снігу, адже вона містить безліч мінералів, але перед поливом вода проходить через очисний резервуар, далі додаються добрива.
- Автоматизована система поливу та відкачки зайвої вологи.
- Вирощуються троянди в кубіку хімічно нейтральної вати.
- Вуглекислий газ подається з спеціалізованих котелень.
- Управління світлом відбувається за допомогою спеціальних «шторок», які влітку захищають квітки від перегріву, а взимку зберігають і підтримують температуру.
- Штучне освітлення сприяє подовженню світлового дня троянди.
- Температура вдень підтримується на рівні +21 градус Цельсія, вночі +16 градусів Цельсія.
- Автоматично поливні установки проти шкідників, з речовинами безпечними для людини [28].

Новітні технології та сучасні методи дозволяють вирощувати троянди у теплиці більш швидко і якісно. Тому, використовуючи всі свої сили і, звичайно ж, чималі фінансові витрати, можна за один рік вивести вирощування троянд в теплиці на новий якісний рівень (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Сучасне устаткування та методи їх використання

Устаткування	Метод використання
Опалення теплиці.	Троянди за своєю природою дуже чутливі до температури навколишнього середовища, тому необхідно забезпечити тепличні площі для вирощування спеціальною системою обігріву основного обсягу. Також необхідно забезпечити квіти необхідною кількістю вологи.
Вентиляція, системи провітрювання.	Системи вентиляції використовують таким чином, щоб постачати всередину приміщення свіже повітря та, одночасно, прибирати з нього перегріте, пересушене або занадто вологе повітря. Такий метод вентиляції рослин позитивно впливає на їх ріст та цвітіння.
Спеціальна екранна система.	Створена для регулювання потоків сонячного світла та енергії.
Системи освітлення.	Створена для забезпечення рослин хоча б мінімальною кількістю сонячного світла, а також захищати їх від перегріву. Необхідна система не лише у літній час, а й взимку.
Лоткові основи і профільні системи вирощування та дренаж.	Використовується для правильного росту рослини вгору, це дає рівну ніжку, а самі квітки не путаються поміж собою.

Продовження табл.2.3

Автоматизований полив.	Система налагоджена рівнем подачі вологи, має таймер, та може діяти повністю автономно. Додаткові функції: система очищення води та її переробки, дозування вологи, підтримка певної температури, подачею і фільтрація особливих поживних речовин.
Очищення та дезінфекція дренажного стоку.	Дає зниження витрати в промислових масштабах при вирощування троянд. Вона дає змогу самостійно очистити стік і використовувати його повторно безліч кількості разів.
Підгодівля вуглекислим газом.	Повітря в теплицях збагачується вуглекислим газом, який значно прискорює процесу фотосинтезу.

Джерело: розроблено автором на основі [29].

Теплиці обладнані системами захисту від хвороб і шкідників, регуляторами рясності і інтенсивності зволоження повітря, зрошувачами покрівлі, затінителями покрівлі, лініями сортування вирощуваних троянд, спеціальним обладнання по збору та зберіганню, системами доставки.

Враховуючи те, що троянди відносяться до швидкопсувних продуктів, на підприємстві ТОВ «Асканія Флора» використовуються спеціальні камери якості, в яких перевіряється кожен сорт продукту, та новітні холодильники для зберігання, котрі мають абсолютну ізоляцію від навколишнього середовища та забезпечена необхідним температурним режимом та рівнем вологості [29].

Необхідно зазначити, що у 2018 році було замінено та переобладнано повністю систему сортування та фасування троянд за рахунок швейцарських технологій та розробок, а також самого устаткування. Роль людини зменшилась, а праця фасувальників стала менш трудомісткою та монотонною, кількість фасувальників скоротилась на 70% [29].

На підприємстві працює близько 600 робітників, коженго проінструктовано та обізнано в техніці безпеки на виробничому підприємстві. Для робітників, які працюють в теплицях, наприклад квіткарі, передбачена спеціальна робоча форма яка захищає їх від пестицидів та інших хімікатів [30].

Безпеці на підприємстві приділяється багато уваги, створені посадові інструкції для:

- заступника генерального директора з агрономічних питань;
- начальника служби безпеки.

Повністю посадові інструкції з положеннями викладено у додатку Б.

ТОВ «Асканія-Флора» займається оптовою та роздрібною торгівлею лише на території власного підприємства. Здається, що відсутність дрібних точок збуту по місту – велика прогалина зі сторони керівництва. Але, без цих точок збуту, непотрібні дороговартісні транспортні засоби з холодним режимом та таймером, непотрібно сплачувати оренду плати та утримання персоналу, непотрібно піклуватися про постійні законодавчі чинники .

2.3 Виявлені проблеми та можливості їх рішення

У період з 2013-2015 рр. український квітковий ринок пережив спад, наслідком якого була економічна криза у країні. Після падіння більше ніж на 58%, ринок почав відновлюватися, і за наступні 2 роки виріс на 40% рис. 2.2 [30].

Попри такий ріст попиту, ринок все ж був меншим, аніж у 2013, на все ті ж 40 %. У 2018-2019 попит виріс ще на 23%. Графік коливань наведений далі у рисунку 2.2.

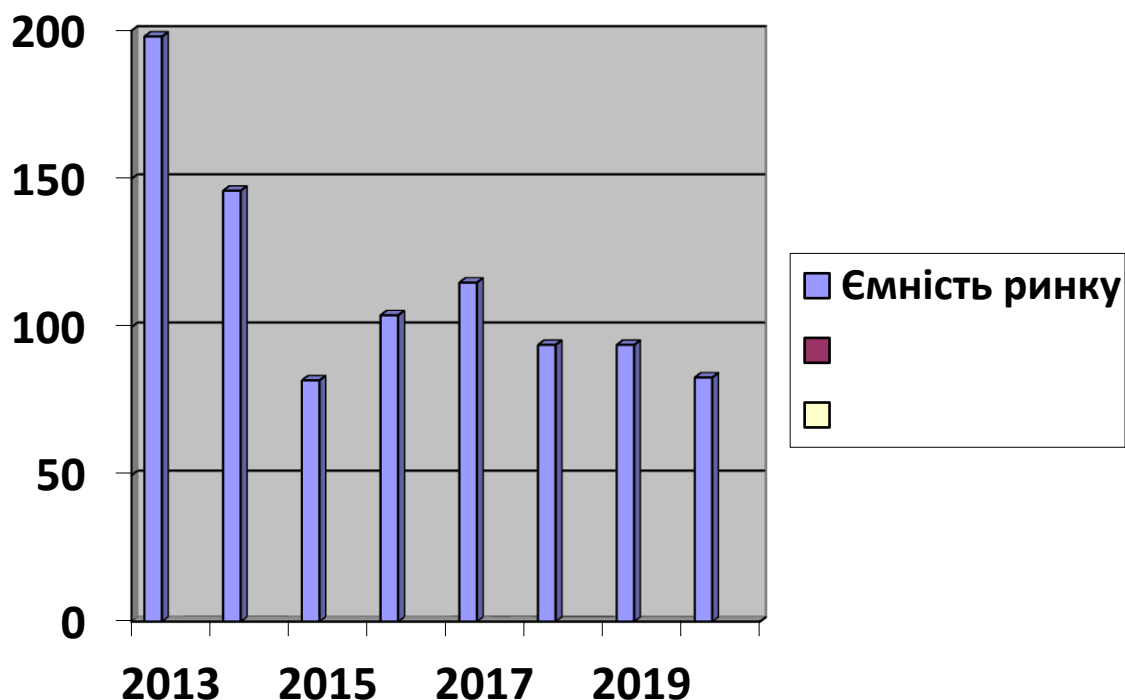


Рисунок 2.2 – Попит на квіти в Україні [30]

Щодо сьогоднішнього, 2020-2021 рр. стали найгіршими в історії ТОВ «Асканія-Флора». Далі слідує цитата заступника генерального директора з комерційних питань Федоренка Віктора Миколайовича для видання «Економічна правда»:

"У зв'язку з карантинними заходами різко впав попит на квіти. Наш ринок збуту більш ніж на 90% зосереджений в Україні, а зараз він зменшився до мінімуму, в кілька разів скоротилися відвантаження троянд. За 20 років роботи підприємства ми вперше стикаємося з такою ситуацією. Велика частина готової продукції, на жаль, буде знищена.

Ускладнює ситуацію і те, що троянди мають обмежений термін зберігання - всього сім днів, за цей час квітка обов'язково потрібно продати.

Ми не знаємо, скільки зможемо протриматися в таких умовах. Це залежить від того, як довго триватиме карантин. Сьогодні ми намагаємося зменшити витрати, але вимикання освітлення і зниження температури дуже негативно вплине на культуру. Важко сказати, чи зможемо ми її відновити", - зауважив комерційний директор "Асканія-Флора" [31].

Для більш серйозного пояснення ситуації необхідно зазначити додаткові причини нестабільного попиту на квіти, котрі наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Причини нестабільного попиту квіткового ринку

Макроекономічні показники.	На кінець 2014 року, імпорتنі квіти становили переважну більшість ринку України, різке падіння курсу гривні його обвалило. З того моменту курс гривні стабільно падає все нижче і нижче. За рахунок цього локальні виробники змогли наростити свої позиції на вітчизняному ринку. Саме це та поступове стабілізування економіки сприяло відновленню, поки не розпочався 2020 року, який майже закryw квітковий ринок в Україні.
Висока частка імпоротної продукції на ринку.	До 2014 року імпортовані квіти складали 70% від загальної частки. З початком бойових дій на території України та нової економічної кризи, ціни на квіти злетіли у рази, основною причиною такого зльоту стали ціни на витратні матеріали, які імпортувались (насіння, добрива та їх логістика). Не дивлячись на це, квіти українського походження виявились значно приємнішими по ціні за своїх імпортованих конкурентів. Окрім цього факту, з українськими підприємства значного легше співпрацювати, адже необхідно дотримуватися правил ведення бізнесу лише за законами однієї країни.
Сезонність.	Не дивлячись на те, що великі компанії вирощують квіти у сучасних теплицях, в зимовий період, імпорتنі квіти виходять дешевшими для продажу на території України. Але, з кінця 2019 року, поставки, через карантинні умови, було призупинено.

Джерело: розроблено автором на основі [32]

На сьогоднішній день спостерігається перерозподіл попиту (Рисунок 2.3 Сезонна структура ринку) , але структура ринку за ціновими сегментами зберігається.

Наймасовішим наразі є низькоціновий сегмент, адже зрізані троянди – це продукт з дуже коротким терміном придатності, українці більше не готові купувати букет зі 101 троянди, тому вартість продукті, на цьому ринку, є ключовим (Рисунок 2.3).



Рисунок 2.3 – Сезонна структура ринку квітів [33]

Споживання і процес вибору квітів також розвиваються. Споживачі диктують свої переваги, під які продавці змушені підлаштовуватися. Замість застарілих величезних букетів сьогодні є попит на вишуканість і оригінальну подачу. Але, більшу частину витрат на вирощування квітки – складає електроенергія і досягає близько 70% від усіх затрат. Перелік витрат у відсотках наведений у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Собівартість троянди у відсотках

Електроенергія	70%
Амортизація устаткування	18%
Догляд за теплицями	5%
Заробітна плата робітників	4%
Інші витрати	3%

Джерело: розроблено автором на основі [34]

Далі у таблиці 2.6. буде проведено аналіз 3 найпопулярніших сортів троянд, їх собівартість у відсотках. До уваги беремо лише перший сорт троянд, з довжиною ніжки 60-80 см., адже це найпопулярніші характеристики троянд на ТОВ «Асканія-Флора».

Таблиця 2.6 – Витрати на одну троянду у відсотках

	Електроенергія	Зберігання	Брак	Амортизація обладнання	Зарплата	Інше
«Піч Аваланч»						
%	68	12	5	1	3	11
«Ред Ігл»						
%	65	15	5	1	3	11
«Крем Грація»						
%	73	9	5	1	3	9

Джерело: розроблено автором на основі [34]

Переконавшись, що найбільшу долю собівартості квітки складає електроенергія, і дорівнює близько 70% відсотків, робимо висновки, що для подальшого життя ТОВ «Асканія-Флора» необхідно знизити вартість електроенергії, або ж зменшити її використання без збитків для якості продукту.

Необхідно також зазначити, квіти необхідно вирощувати не сезонно, а постійно, так, як це робить ТОВ «Асканія-Флора». Такий спосіб ведення квіткового бізнесу дає рентабельність, яка безпосередньо залежить від врожайності та асортименту.

Рентабельність, у середньому для ТОВ «Асканія-Флора» становить близько 70%(2020 рік) (хоча раніше доходила до 150-200% (2013 рік)).

Наднизький попит на продукцію, тотальне скорочення штату, знищення продукції, збільшення тарифів на електроенергію – лише невелика частка того, з

чим довелося зіштовхнутись керівництву ТОВ «Асканія – Флора» та ТОВ «Асканія Трейдинг».

Складнощів додають також зміни в тенденції ринку, та уподобань споживачів, виділимо основні 3 тренди в популярності різновидів квітів 2021-2022 рр.:

- «Якщо раніше був попит на метрову троянду, то сьогодні ринок рухається до маленького, але пишного букету, висота троянд стає все менш важливою, букети стають більш вишуканими. Все популярнішими стають троянди спреї найрізноманітніших квітів від ніжно-рожевих до помаранчевих. З приходом весни люди хочуть чогось яскравого і особливого. Також ми помітили цікаву тенденцію в цьому році - люди все частіше відмовляються від будь-якої упаковки і замовляють троянди, просто перев'язані атласною стрічкою. Вони не хочуть закривати красу квітки, бутони і додатково їх упаковувати. Можливо, це пов'язано з тим, що люди стали більш еко-свідомими і намагаються уникати будь-яких різновидів упаковки.» - Генеральний директор Горбань Валерій Іванович [31].
- З'являється культура роботи з рослинами в горщиках з точки зору дизайнерських рішень. Цей ринок росте, й ростиме надалі, адже ринок нерухомості пожвавився, а для благоустрою будинків і офісів рослини необхідні [34].
- У сьогоднішній квітковій індустрії активно використовується декор — папір, калька, шерсть, мережива, стрічки. Це нова форма подачі квітів. Українці більше дивляться в бік оригінальних букетів з декоративними і екзотичними прикрасами, надаючи їм перевагу перед традиційними лаконічними букетами [34].

Повний асортимент продукції ТОВ «Асканія-Флора» наведено у додатку В.

Таким чином 2020 рік – замість того, щоб збільшити попит на продукцію ще на 13% за рік, та наблизитися до рівня 2013 року, став найгіршим за усі 20 років.

Попри таку ситуацію, українські підприємства почали комунікувати та створювати сумісні види бізнесу. Таким чином, WOG на своїх автозаправних станціях надала торгові місця для ТОВ «Асканія-Флора». Про це повідомляє прес-служба компанії [30].

Займаючи лідуючу позицію в сфері виробництва троянд ТОВ «Асканія-Флора» все одно має вирішити ряд проблем, а саме:

1. Збільшення попиту на продукцію та конкурентоспроможності продукту за рахунок «озелення» своєї компанії, а саме введення основних принципів СКВ.
2. Зниження вартості фінального продукту, за рахунок зниження вартості використовуваної електроенергії.
3. Автономне керівництво безперебійною виробничою лінією за рахунок особистого джерела енергії, особливо у зимній період, коли попит на продукцію найменший, а рівень використання електроенергії найвищий.

Наразі, ведеться жорстока боротьба, хто з квіткових компаній виживе – той переможе весь ринок [35].

В компанії ТОВ «Асканія-Флора» є усі шанси перемогти, але для цього необхідно зменшити річне споживання електроенергії підприємствами на 30-50%, а згодом і повністю перевести виробництво на автономну безкоштовну чисту енергетику та заробляти на ній. Більш детально розглянемо шляхи розвитку ТОВ «Асканія-Флора» у Розділі 3.

Отже, мета підприємства ТОВ «Асканія-Флора» полягає в отриманні прибутку за рахунок чесної конкурентної боротьби на ринку квітів, розвитку та підтримці життєдіяльності підприємства.

У компанії ТОВ «Асканія-Флора» є три основних конкуренти, котрі діють на ринку протягом дуже великого терміну.

Необхідно враховувати те, що троянда – це швидкопсувний продукт, її термін зберігання - всього сім днів, за цей час квітка обов'язково потрібно продати.

Необхідно також зазначити, квіти необхідно вирощувати не сезонно, а постійно, так, як це робить ТОВ «Асканія-Флора». Такий спосіб ведення квіткового бізнесу дає рентабельність, яка безпосередньо залежить від врожайності та асортименту.

Наймасовішим наразі є низькоціновий сегмент, українці більше не готові купувати букет зі 101 троянди, тому вартість продукті, на цьому ринку, є ключовим.

Переконавшись, що найбільшу долю собівартості квітки складає електроенергія, і дорівнює близько 70% відсотків, робимо висновки, що для подальшого життя ТОВ «Асканія-Флора» необхідно: збільшити попит на продукцію та конкурентоспроможності власного продукту за рахунок «озелення» своєї компанії, а саме введення основних принципів СКВ; знизити вартість електроенергії за рахунок зниження вартості використовуваної електроенергії або ж зменшити її використання без збитків для якості продукту.

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «АСКАНІЯ-ФЛОРА»

3.1 Пропозиції щодо забезпечення якості продукції ТОВ «Асканія-Флора» шляхом впровадження сонячних електростанцій

З точки зору покупця – якість продукту, та його вартість, є нероз’ємною складовою. Фінальний продукт, в очах споживачів ТОВ «Асканія-Флора» має виглядати доступним по вартості, не дивлячись на те, що вся продукція є якісною, адже сама концепція квіткового бізнесу розуміє під собою короткочасний період життя рослин, і слугує лише для презентації у момент дарунку, отже ціна повинна бути якомога доступнішою [36].

Також, ТОВ «Асканія-Флора», у Серпні 2020 року, провела просте опитування, серед оптових покупців, в одному із пунктів було зазначено ставлення оптових покупців до вартості продукту, 71% з опитаних клієнтів, відзначив, що вартість могла би бути і меншою, а середній показник за 10 бальною шкалою, склав 5,7 (де 1 – ціна крайне не влаштовує, де 10 – ціна повністю відповідає дійсності і не може бути меншою (додаток Е – приклад тесту)).

Заради низької ціни як складової якості продукції ТОВ «Асканія-Флора» необхідно впроваджувати нову систему електрозабезпечення, що надасть значно нижчу вартість, аніж держава може запропонувати.

Саме тому, пропозицією для ТОВ «Асканія-Флора» є впровадження сонячної електростанції – далі СЕС, на основній території ТОВ «Асканія-Флора», а саме в с. Залісся.

З 1 січня 2019 року зросла вартість електроенергії для юридичних осіб – 4,62 грн/кВт з ПДВ [37].

В подальші 8 роки прогнозується безперервне зростання вартості електроенергії [38].

Одним із варіантів вирішення питання зростання вартості електроенергії є заміщення дорогої електроенергії з зовнішньої електромережі, дешевою електроенергією з власної мережевої СЕС. Об'єм заміщення електроенергії, в залежності від характеру споживання, може складати 70-90% у весняно-літній та 25-30% в осінньо-зимовий періоди (орієнтовно 40-50% сумарно за рік). Це дозволяє знизити поточні витрати та підвищити енергоефективність та конкурентоспроможність [39].

Ідея проста: СЕС забезпечує власне споживання електроенергії об'єкту, доки світить сонце та заряджає вже наявні на підприємстві акумуляторні станції. Коли «сонячної енергії» недостатньо, коли акумулятивна енергія закінчиться, різниця автоматично візьметься з загальної мережі. Цей ефект також має ще одну перевагу, електрична напруга вночі дешевша, аніж вдень, таким чином ТОВ «Асканія-Флора» може активно використовувати сонячну енергію в світлий період часу – коли вартість електроенергії висока, а вночі користуватися мережею [39].

СЕС вигідна ще й тим, що не вимагає виконання проектів на приєднання і отримання ліцензії.

При будівництві СЕС проводиться повний аналіз характеру споживання електроенергії на об'єкті. В залежності від характеру споживання та особливостей установки сонячних панелей, підбирається відповідна потужність СЕС (в кожному випадку індивідуально) з урахуванням споживання в місяці максимальної генерації електроенергії та наявної відкритої території [40].

3.2 Розрахунок необхідних витрат на впровадження СЕС

Керівництву ТОВ «Асканія-Флора» було запропоновано рішення з встановлення на території підприємства мережу СЕС площею 14Га та потужністю 2.3 МВт. Електрогенеруюче обладнання буде використовуватися для забезпечення потреб у електроенергії теплиць, виробничих ліній та холодильних камер.

Особиста СЕС для ТОВ «Асканія-Флора» відкриє нескінченні можливості для підприємства, воно стане автономним, незалежним від зовнішньої електроенергії, здобуде ім'я чистої компанії, та вийде на новий рівень якості продукції, яка буде по вартості недосяжною для інших корпорацій [41].

Для виконання проектних і монтажних робіт підприємство створить тендер на впровадження промислової СЕС та вибере найвигіднішого виконавця. Згідно з договором підрядник має виконати роботу «під ключ».

Розглянемо українську компанію «РенТехно», яка являється лідером в сфері встановлення, обладнання та проектування СЕС у промислових масштабах [42].

Підрядниками для монтажу СЕС виступлять 3 підприємства, а саме: «ІКНЕТ», «Вінур», «SETech», які будуть виконувати різні види монтажних робіт. Алгоритм реалізації системи СЕС викладен у рисунку 3.1, складається з 31-го пункту.

АЛГОРИТМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

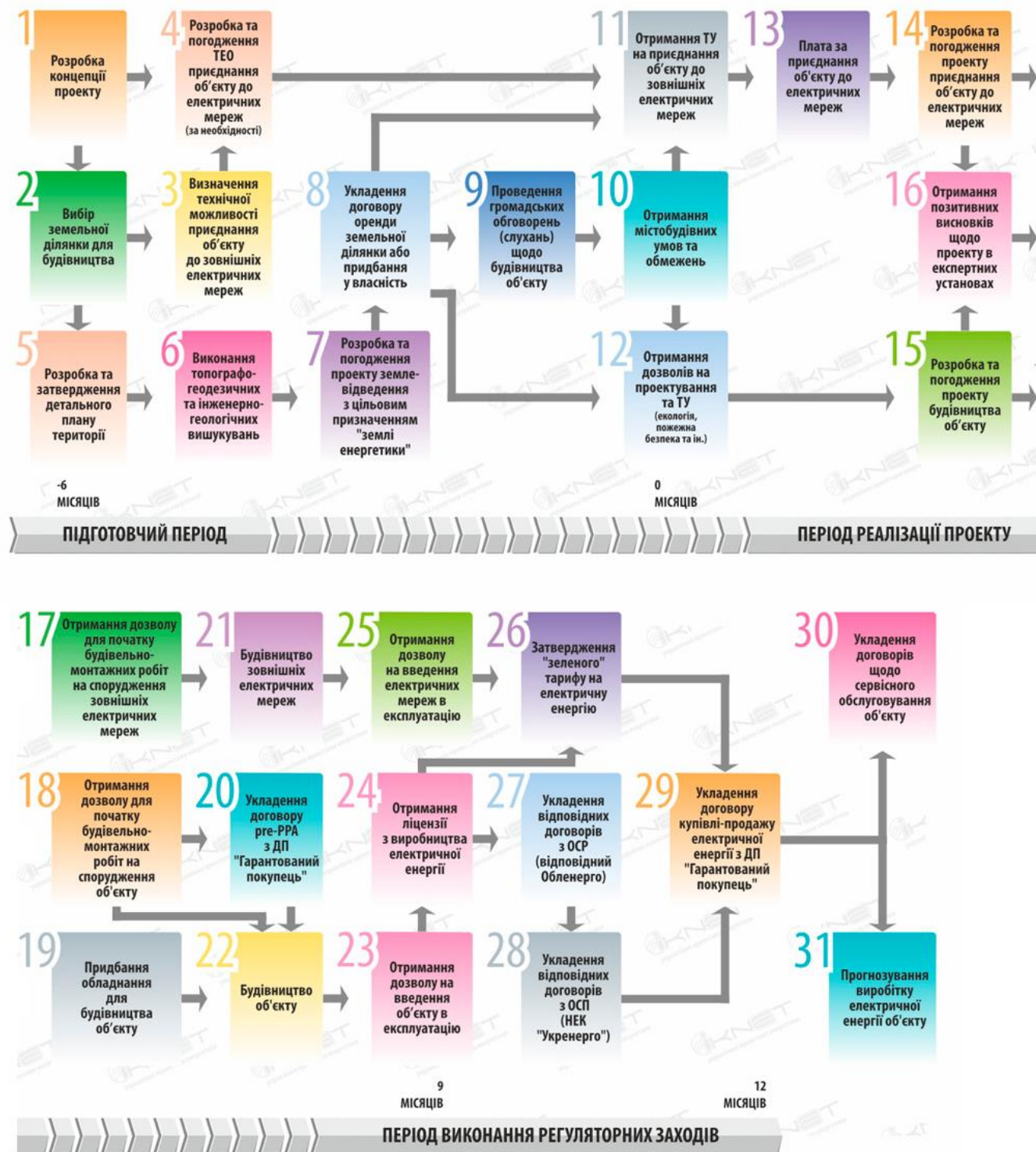


Рисунок 3.1 – Алгоритм реалізації СЕС системи [42]

Перед тим, як приступити до будівництва особистої електростанції необхідно виконати ряд обов'язкових дій, а саме:

1. Техніко-економічне обґрунтування проекту.
2. Повний девелопмент земельної ділянки зі стадії greenfield.
3. Розробка схеми і ТЕО видачі потужності.
4. Отримання необхідних дозволів на підключення СЕС до мереж обленерго.
5. Передпроектні інженерно-геологічні та інженерно-геодезичні тести.
6. Проектування сонячної електростанції.
7. Отримання необхідних дозволів на будівництво сонячної електростанції.
8. Закупівля і поставка на будівельний майданчик повного комплексу обладнання, матеріалів і комплектуючих.
9. Будівельно-монтажні роботи по проекту сонячної електростанції.
10. Пусконаладжувальні роботи і дослідна експлуатація.
11. Супровід технічних питань підключення об'єкта до мереж.
12. Ліцензування та зелений тариф.
13. Навчання обслуговуючого персоналу.
14. Сервісне обслуговування [43].

Далі, у таблиці 3.1 будуть розрахунки, щодо вартості електроенергії, виробітку за рік, та терміну окупності. Дані взяті з урахуванням поточної вартості електроенергії для промислових підприємств [42].

Таблиця 3.1 – Розрахунки впровадження СЕС

ПАРАМЕТРИ	
Площа поверхні сонячних батарей	140000 м ²
РОЗРАХУНОК	
Потужність	2310.00 кВт
ІНВЕСТИЦІЇ	
Вартість обладнання загальна (без акумуляторних станцій) (Кошторис витрат на нове обладнання наведена у табл. 3.2)	63576,2 тис. грн.
Будівельно-монтажні роботи (Кошторис витрат на монтажні роботи наведена у табл. 3.3)	15355,7 тис. грн.
Проект СЕС	150 тис. грн.

Продовження табл.3.1

Аудит об'єкту	1300 тис. грн.
Комплексний супровід проекту	603,7 тис. грн.
Всього	80985,6 тис. грн.
ЕКОНОМІЯ	
Вартість електричної енергії для промислових підприємств з урахування ПДВ 20% [38]	4.62 грн./кВт·год
Відпуск електроенергії	2754206 кВт·год
Економія за 1 рік	12724,4 тис. грн.
ТЕРМІН	
Термін окупності проекту	6.36 роки
Термін реалізації проекту	12 місяців

Джерело: розроблено автором на основі [42]

Таблиця 3.2 – Кошторис витрат на нове обладнання

Найменування	Назва	К-сть	Вартість 1шт.	Загальна вартість
Фотомодулі (Сонячна батарея)	Trina Solar Vertex TSM-DEG18MC.20(II)-495	20203 шт.	2234 грн.	45133,5 тис. грн.
Мережевий інвертор	KSTAR KSG-50-K-TM, 50 кВт	100 шт.	124201 грн.	12420,1 тис.грн.
Кабелі та конектори	TUV HIKRA PLUS EN 50618 6 мм	160 км.	18.15 грн. за м.	2904 тис. грн.
Система автоматичного захисту:	Запобіжник CH 10x38 gPV 12A 1000V (10kA)	10000 шт.	64 грн.	640 тис. грн.
	Тримач EFH 10 1P 25A 1000V DC	2400 шт.	103 грн.	247,2 тис.грн.
	Обмежувач перенапруги ETITEC M T2 PV 1100/20 Y (для PV систем)	333 шт.	1932 грн.	643,3 тис.грн.
	Автоматичні вимикачі ETIMAT 6 3p+N C 63A (6 kA)	2140 шт.	84 грн.	179,7 тис.грн.
	Диференційне реле (ПЗВ) EFI-4 80/0,3 тип AC (10kA)	560 шт.	1430 грн.	800,8 тис.грн.
	Пластикові розподільні щитки ECH 24PT та ECH 12PT (24 та 12 модель зовнішнього встановлення IP65)	100 шт.	830 грн.	83 тис. грн.
	Обмежувач перенапруги ETITEC C T2 275/20 (4+0) 4p	430 шт.	1220 грн.	524,6 тис. грн.
Разом				63576,2 тис. грн

Джерело: розроблено автором на основі [42]

Таблиця 3.3 – Кошторис витрат на монтажні роботи

Вид роботи	Підрядник	Вартість робіт
Встановлення фотомодулей	«ІКНЕТ»	1800 тис. грн
Прокладка кабелів та встановлення мережевих інверторів	«Вінур»	4567,8 тис грн
Встановлення повної системи автоматичного захисту	«SETech»	8987,9 тис грн
Всього		15355,7 тис. грн

Джерело: розроблено автором на основі [43]

Компанія «ІКНЕТ» має великий досвід реалізації проектів будівництва промислових СЕС, саме через добре ім'я, «ІКНЕТ» і буде займатися встановленням фотомодулів [43].

Перелік основних послуг/робіт, які надаються в рамках реалізації бізнес-проекту спорудження СЕС на ТОВ «Асканія-Флора»:

- Вибір земельної ділянки.
- Розробка оптимальної концепції реалізації проекту (в тому числі, розробка бізнес-плану).
- Передпроектні роботи (аудит існуючих документів, збір вихідних даних для проектування, розробка техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) схеми видачі потужності та ін.).
- Отримання технічних умов приєднання до зовнішніх електричних мереж.
- Проектні роботи.
- Вибір та поставка основного обладнання.
- Будівельно-монтажні та пусконаладжувальні роботи фотомодульних панелей [43].

Компанія «Вінур» буде займатися прокладкою кабелів та встановленням мережевих інверторів, адже вони використовують швейцарські матеріали та мають європейські сертифікати у роботі з СЕС промислового призначення [44].

Компанія «SETech» візьме на себе забезпечення повної системи автоматичного захисту, на свою роботу вони дають повну гарантію на увесь термін служби СЕС (25-30 років) [44].

Окрім цього, вони виконують також:

- Введення об'єкта в експлуатацію.
- Регуляторні заходи (отримання ліцензії на виробництво електричної енергії, отримання "зеленого" тарифу, укладення всіх необхідних договорів для реалізації продажу електроенергії) [44].

Далі розрахуємо амортизаційну вартість за кожним видом обладнання на 25 роки, таблиця 3.4.

Таблиця 3.4 – Амортизаційна вартість

Найменування	Назва устаткування	Сума, тис.грн	Амортизація, тис грн за рік
Фотомодулі (Сонячна батарея)	Trina Solar Vertex TSM- DEG18MC.20(II)-495	45133,5 тис. грн.	1805,34 тис. грн.
Мережевий інвертор	KSTAR KSG-50-K-TM, 50 кВт	12420,1 тис.грн.	496,8 тис. грн.
Кабелі та конектори	TUV HIKRA PLUS EN 50618 6 мм	2904 тис. грн.	116,16 тис. грн.
Система автоматичного захисту:	Запобіжник CH 10x38 gPV 12A 1000V (10kA)	640 тис. грн.	25,6 тис. грн.
	Тримач EFH 10 1P 25A1000V DC	247,2 тис.грн.	9,89 тис. грн.
	Обмежувач перенапруги ETITEC M T2 PV 1100/20 Y (для PV систем)	643,3 тис.грн.	25,73 тис. грн.

Продовження табл.3.4

	Автоматичні вимикачі ETIMAT 6 3p+N C 63A (6 kA)	179,7 тис.грн.	7,19 тис. грн.
	Диференційне реле (ПЗВ) EFI-4 80/0,3 тип AC (10kA)	800,8 тис.грн.	32,03 тис. грн.
	Диференційне реле (ПЗВ) EFI-4 80/0,3 тип AC (10kA)	800,8 тис.грн.	32,03 тис. грн.
	KSTAR KSG-50-K-TM, 50 кВт	12420,1 тис.грн.	496,8 тис. грн.
Всього		63576,2 тис. грн	2543,05 тис. грн

Джерело: розроблено автором на основі [43]

Загальні амортизаційні витрати за 1 рік складуть 2543,05 тис. грн, а за 25 роки 63576,2 тис. грн.

Задля інвестування необхідної суми коштів, ТОВ «Асканія-Флора» може використати джерела фінансування за рахунок капітальних вкладень такі як: власні фінансові ресурси і резерви, позикові фінансові кошти, залучені фінансові кошти, асигнування державного, регіонального та місцевого бюджетів і відповідних позабюджетних фондів, а також іноземні інвестиції. Всі кошти, крім віднесених до групи позикових коштів, утворюють власний капітал суб'єкта інвестування [45].

Для ТОВ «Асканія-Флора» недоцільно витратити увесь наявний капітал для придбання власної СЕС. Банківські кредити по ряду причин (високі процентні ставки, відсутність довгострокового кредитування) не вигідні для ТОВ «Асканія-Флора». Тому для придбання та встановлення СЕС на території ТОВ «Асканія-Флора» пропонується скористатися лізинговою послугою. Лізинг – найкращий початок для створення кредитної історії. Він не погіршує фінансову звітність. Лізингове майно враховується на балансі як орендоване [45].

Лізингові платежі можна здійснювати як готівковим, так і безготівковим розрахунком. На будь-якому етапі договір підлягає достроковому погашенню.

Ще однією перевагою лізингу є відсутність застави та поручителів, оскільки запорукою і гарантією в даному випадку виступить майно, що купується. Було вибрано три лізингових компаній і проведений розрахунок лізингових платежів на 7 років (6 років окупність станції, 1 рік впровадження) з авансовим платежем рівним 7% (5669 тис. грн.) на суму обладнання та встановлення 80985,6 тис. грн. (у табл.3.5) [45].

Таблиця 3.5 – Розрахунок суми лізингових платежів при рівномірному графіку виплат, тис.грн

Рік	Астра Лізинг 3,1% річних	AVIS-Україна 2,9% річних	AIC Лізинг 3,3% річних
1	13094.33	12943.69	13244.96
2	13094.33	12943.69	13244.96
3	13094.33	12943.69	13244.96
4	13094.33	12943.69	13244.96
5	13094.33	12943.69	13244.96
6	13094.33	12943.69	13244.96
7	13094.33	12943.69	13244.96
Всього	91660.3	90605,9	92714.73

Джерело: розроблено автором на основі [43]

Найбільш вигідною операцією буде вибір лізингової компанії «AVIS-Україна». Сума лізингових платежів менша, ніж у інших компаній, це пов'язано з більш низькою відсотковою ставкою лізингової угоди. За результатами підрахунків в таблиці, можна зробити такі висновки: всього лізингодавцю буде виплачена 90605.9 тис. грн, та 5669 тис. грн аванс, що дає загальну суму впровадження СЕС у розмірі 96274,9 тис.грн. 15100,1 тис.грн. можна буде відшкодувати. Одночасно з цим податкова економія по податку на прибуток складе 9,72 млн. грн (економія податку на прибуток виникає при лізингу за рахунок віднесення на витрати, що зменшують оподатковувану базу, лізингових платежів у повному обсязі) [46].

Далі розрахуємо ефективність лізингу компанії «AVIS-Україна» (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Розрахунок ефективності лізингу компанії «AVIS-Україна»

Рік	Лізинговий платіж, тис.грн.	В т.ч. ПДВ, тис.грн.	Економія за рахунок податку на прибуток, тис.грн.
1	12943,69	2157,28	2329,86
2	12943,69	2157,28	2329,86
3	12943,69	2157,28	2329,86
4	12943,69	2157,28	2329,86
5	12943,69	2157,28	2329,86
6	12943,69	2157,28	2329,86
7	12943,69	2157,28	2329,86
Всього	90605,9	15100,98	16309,06

Джерело: розроблено автором на основі [43]

Проведемо аналіз ризиків проекту для ТОВ «Асканія-Флора» (таблиця 3.7).

Таблиця 3.7 – Аналіз ризиків проекту ТОВ «Асканія-Флора»

Фактори ризику	Премія за ризик у %	Коментарі
Ключова фігура	2	Відсутній достатній досвід у керівника
Розмір компанії	1	Велика компанія
Фінансова структура компанії	1	Заборгованість відсутня
Тов.-тер. Диверсифікація	1	Великий асортимент продукту
Диверсифікованість клієнтури	4	Велика кількість споживачів, але мала кількість прямих покупців
Рівень прогнозованості прибутків	3	Сезонний рівень доходу
Оцінка ставка дисконту	Ставка + сума факторів	$20,3\% + 12\% = 32,3\%$

Джерело: розроблено автором на основі [47]

Для розрахунку ставки дисконтування був обраний кумулятивний підхід. Розрахунок представлений в таблиці 3.7. За безризикову ставку узятий відсоток по депозиту для юридичних осіб суми 90605,9 тисяч грн. на 84 місяців і склав 20,3%. Премія за кожний окремий вид ризику визначається експертним шляхом в межах від 1 до 5%, де 1% - мінімальний ризик, 5% - максимальний рівень ризику. Виходячи з розрахунків в таблиці – річна ставка дисконтування дорівнює 32,3% [47]. Таким чином, напрям з впровадження СЕС характеризується наступними інвестиційним показниками, представленими в таблиці 3.8

Таблиця 3.8 – Інвестиційні показники впровадження СЕС ТОВ «Асканія-Флора»

Найменування показника	Одиниця виміру	Величина
Ставка дисконтування	%	32,3
NPV проекту	Тис.грн.	15623,89
Термін окупності	років	8
PI проекту		3.15

Джерело: розроблено автором на основі [47]

Проект з впровадження власної СЕС може бути прийнятий, тому, що чим більше чистий приведений ефект, тим вигідніше проект, і чистий приведений ефект більше нуля. Проект вважається результативним, так як $PI > 1$ і дорівнює 3,15 [47].

При оцінці результативності впровадження власної СЕС була розрахована окупність проекту, що становить вісім років.

При використанні лізингу на 7 років ТОВ «Асканія-Флора» витратить додаткові 15289,3 тис.грн, що збільшить термін окупності СЕС на 1,2 роки і складе 7.56 років. Але, необхідно зазначити, що за прогнозами аналітиків ціна на електроенергію буде постійно рости, а це означає, що особиста СЕС для ТОВ

«Асканія-Флора» відіб'є свою вартість значно швидше зазначеного терміну, і за термін своєї експлуатації принесе набагато більший прибуток [47].

При оцінці результативності впровадження СЕС була розрахована окупність проекту, що становить менше 8 років. Впровадження автономної СЕС призведе до зниження вартості електроенергії для виробництва троянд, а менше чим через 8 роки стане практично безкоштовною, необхідно буде лише підтримувати СЕС у гарному стані, яка може проработи близько 25-30 років.

Узагальнюючи усі вище описане можна зробити висновок, що доцільно впровадження системи СЕС в довгостроковій перспективі. Це дозволить знизити прямі витрати ТОВ «Асканія-Флора», збільшити якість продукції, зробить його конкурентноспособнішим та більш популярним. В свою чергу, такі результати призведуть до витіснення конкурентів з ринку та збільшення попиту на продукцію.

Далі розрахуємо очікуваний економічний ефект від впровадження СЕС на ТОВ «Асканія-Флора» за 8 років діяльності (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9 – Очікуваний економічний ефект від впровадження СЕС на ТОВ «Асканія-Флора» за 8 років діяльності

Показник	Сума, тис. грн.
Дохід від реалізації заходу	101795,2
Витрати на реалізацію заходу	96274,9
Прибуток	5520,3
Податок на прибуток	993,65
Чистий прибуток	4526,65

Джерело: розроблено автором на основі [43]

Можна зробити висновок, що в найгіршому випадку, покриваючи усі ризики, впродовж наступних 8 років СЕС принесе ТОВ «Асканія-Флора» 101795,2 тис.грн, що покриє повністю усі витрати на впровадження СЕС, окупить лізингові витрати та принесе прибуток у розмірі 4526,65 тис.грн, а наступні 17-22 роки, буде приносити чистий прибуток, навіть якщо ТОВ «Асканія-Груп» більше

не буде випускати троянді, адже СЕС підпадає під програму «зеленого тирифування» та сплачується державою [48].

3.3 Організаційно-управлінське забезпечення реалізації висунутих пропозицій

Задля обґрунтування і виділення планового бюджету на встановлення СЕС, а також формування методичної бази заходів, необхідно підготувати командну документацію по реалізованому заходу [49].

Реалізація заходів передбачає виконання співробітниками функцій з реалізації заходу в рамках отриманих інструкцій. Контроль реалізації заходів і оцінка їх фактичного рівня функціонування передбачає проведення комплексу робіт з контролю реалізації заходу [49].

Складемо матрицю відповідальності даних етапів (у табл. 3.10). Як бачимо, головну роль в організації всіх заходів має виконавчий директор, що частково відповідає за усі етапи заходів [49].

Таблиця 3.10– Матриця відповідальності етапів заходів щодо вдосконалення технічного рівня ТОВ «Асканія-Флора»

Етап	Виконавчий директор	Помічник виконавчого директора	Співробітник відділу кадрів	Співробітник технологічного відділу	Співробітник відділу бухгалтерії
Обґрунтування і виділення планового бюджету на проведення заходів	Ч	П			
Формування методичної бази заходів	Ч		П		
Формування кадрової бази заходів	Ч		П		

Продовження табл. 3.10

Формування інформаційної бази заходів	Ч			П	
Формування системи контролю реалізації заходів	Ч				П
Реалізація заходів	Ч	Ч	Ч	Ч	Ч
Контроль реалізації заходів і оцінка їх фактичного рівня функціонування	Ч	П			

Джерело: розроблено автором на основі [49]

Дамо загальну характеристику кожному з пропонованих заходів в часовому аспекті реалізації. Були визначені часові рамки реалізації запропонованих заходів ТОВ «Асканія-Флора» (на рисунок 3.2).

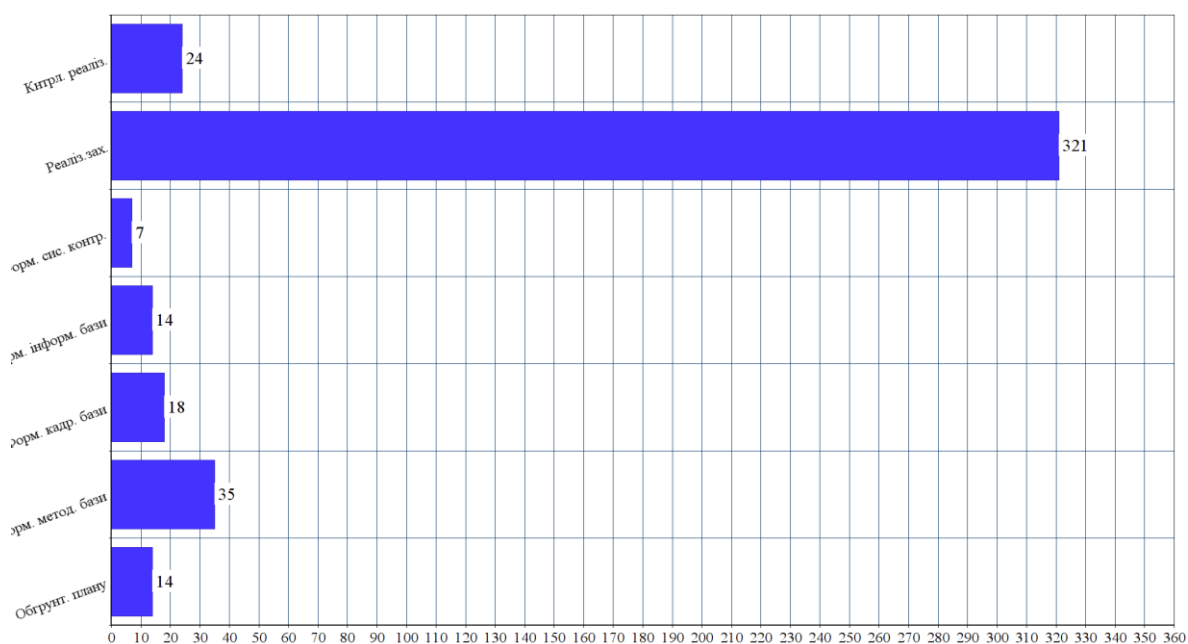


Рисунок 3.2 – Часові рамки реалізації запропонованих заходів запровадження СЕС на ТОВ «Асканія-Флора»

Джерело: розроблено автором на основі [29]

З рис. 3.2 можна побачити, що сукупні витрати часу по розглянутих заходах для ТОВ «Асканія-Флора» складуть 433 дні.

Складемо діаграму Ганта для даних пропозицій (таблиця 3.11).

Таблиця. 3.11 – Діаграма Ганта

	01.05.2 2	15.05.2 2	20.06.2 2	24.06.2 2	09.07.2 2	16.07.2 2	12.05.2 3	04.06.2 3
Обґрунтування і виділення планового бюджету на проведення заходів								
Формування методичної бази заходів								
Формування кадрової бази заходів								
Формування інформаційної бази заходів								
Формування системи контролю реалізації заходів								
Реалізація заходів								
Контроль реалізації заходів і оцінка їх фактичного рівня функціонування								

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Розрахована тимчасове навантаження на елементи організаційної структури компанії по реалізації заходу щодо вдосконалення технічного рівня ТОВ «Асканія-Флора» на основі інтерактивного планування (табл. 3.11).

Найбільша вигода від сонячної енергії для підприємств буде з'являтися кожного місяця у рахунках за електроенергію. Сонячна енергія забезпечує різке зменшення комерційних витрат на електроенергію, а в місцях, де доступне “мережеве вимірювання”, це може навіть призвести до доходу від надлишкової потужності, проданої місцевій комунальній службі [50].

Зниження витрат на перехід на сонячну енергію визначається низкою змінних факторів, включаючи місце розташування, час діяльності, галузь та розмір об'єктів. Підприємство ТОВ «Асканія-Флора» виграє найбільше від переходу на сонячну енергію, адже має достатньо місця для побудови системи відповідного розміру, щоб покрити свої енергетичні потреби, достатньо сонячного світла для генерування сонячної енергії та профілю навантаження, який вимагає енергії в години пік [50].

ТОВ «Асканія-Флора» має велику вільну територію – рівнину, яка ідеально підходить для встановлення сонячних батарей та створення власної СЕС.

Постійне сонце та наявні акумуляторні станції значно спрощують поставлену задачу, адже 30% необхідної роботи вже виконано, а коштів необхідно на 25% менше, аніж іншим підприємствам [50].

Витрати на електроенергію зменшаться ще за рахунок того, що не буде необхідності відшкодовувати кошти за електроенергію, яка втратилась на шляху до підприємства ТОВ «Асканія-Флора» и складає близько 0.5%. А в розрізі нашого підприємства, це досить велика сума.

Сонячна енергія також надзвичайно масштабована. Можна починати з невеликої кількості батарей і будувати його з часом, щоб забезпечити всі електричні потреби [50].

СЕС також забезпечує стійкість підприємства ТОВ «Асканія-Флора». У разі надзвичайної ситуації, при відключенні електроенергії на невизначений період,

ТОВ «Асканія-Флора» не понесе збитків, адже вона повністю автономна та забезпечена сонячною енергією.

Додатково до зазначених переваг додається також и конкурентні переваги.

В умовах сучасного ділового клімату стійкість та конкурентні переваги дуже тісно пов'язані (особливо із зростаючим акцентом на екологічне управління та операції зі зниженням викидів вуглецю). Сонячна енергія не тільки зменшує витрати на електроенергію, що звільняє фінансові ресурси для повторного інвестування у розвиток бізнесу та інновації, але також може завоювати визнання як лідера галузі у переході від викопного палива до відновлюваних джерел енергії [51].

Враховуючи тенденцію росту вартості електроенергії у попередні і поточні періоди, з кожним роком окупність СЕС буде скорочуватись, при нинішній вартості електроенергії, установка повністю відіб'є свою вартість менше ніж за 8 років. Може здатися, що це великий проміжок часу, і існує ризик, що підприємство ТОВ «Асканія – Флора» просто не витримає таких витрат і збанкрутує. Але, якщо робити прогноз, що необхідно сплачувати лізингову відсоткову ставку, а не всю суму одразу, СЕС швидше, аніж через 8 років, почне приносити чистий прибуток, а мінімальний функціональний вік станції – 25 років. Що означає, мінімум 320% прибутку, від вкладених коштів [51].

Таким чином, нами було проведено організаційне обґрунтування обраних заходів щодо підвищення якості продукції ТОВ «Асканія-Флора», яке виражається такими функціями організаційного забезпечення як аналіз існуючого рівня якості продукції, виявлення завдань, що підлягають впровадженню, підготовка попередніх розрахунків щодо використання СЕС на території ТОВ «Асканія-Флора», а також розробка відповідних управлінських рішень по складу і структурі організації, методології вирішення завдань, спрямованих на підвищення рівня якості продукції. Усе це було підкріплене відповідними графіками відносно розподілу на потрібні елементи організаційної структури з виділенням часового навантаження на кожен з них.

Дане організаційне забезпечення по усім напрямам вимагає чіткого розмежування між такими складовими як: формування переліку етапів організаційного забезпечення заходів; характеристику переліку етапів організаційного забезпечення заходів; розподіл витрат часу по етапах організаційного забезпечення заходів; розподіл відповідальності персоналу по етапах організаційного забезпечення заходів.

Отже, пропозицією для ТОВ «Асканія-Флора» є впровадження сонячної електростанції на власній території.

Одним із варіантів вирішення питання зростання вартості електроенергії є заміщення дорогої електроенергії з зовнішньої електромережі, дешевою електроенергією з власної мережевої СЕС. Об'єм заміщення електроенергії, в залежності від характеру споживання, може складати 70-90% у весняно-літній та 25-30% в осінньо-зимовий періоди (орієнтовно 40-50% сумарно за рік) [34].

Загальна сума витрат на увесь період реалізації проекту, з урахуванням витрат на лізинг складе 96274,9 тис.грн.

При цьому термін окупності СЕС складе 7.56 років, не враховуючи період реалізації проекту, який складе близько 433 днів.

Впровадження автономної СЕС призведе до зниження вартості електроенергії для виробництва троянд, а менше чим через 8 роки стане практично безкоштовною, необхідно буде лише підтримувати СЕС у гарному стані, яка може проработи близько 25-30 років.

Можна зробити висновок, що в найгіршому випадку, СЕС принесе ТОВ «Асканія-Флора» 101795,2 тис.грн, що покриє повністю усі витрати на впровадження СЕС, окупить лізингові витрати та принесе прибуток у розмірі 4526,65 тис.грн, а наступні 17-22 роки, буде приносити чистий прибуток, навіть якщо ТОВ «Асканія-Груп» більше не буде випускати троянді, адже СЕС підпадає під програму «зеленого тарифування» та сплачується державою.

Постійне сонце та наявні акумуляторні станції значно спрощують поставлену задачу, адже 30% необхідної роботи вже виконано, а коштів необхідно на 25% менше, аніж іншим підприємствам.

СЕС швидше, аніж через 8 років, почне приносити чистий прибуток, а мінімальний функціональний вік станції – 25 років. Що означає, мінімум 320% прибутку, від вкладених коштів.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Якість продукту - це сукупність технічних, економічних та екологічних властивостей, яка дуже тісно пов'язана з управлінням якістю, та менеджментом якості продукту. Концепція загального управління якістю вважається сьогодні найпрогресивнішою і означає активну участь кожного співробітника в покращенні якості продукції та процесу його виробництва. Зародження цієї концепції розпочалось з системи Кайдзен. У її філософії, організації безперервно покращують усі можливі функції бізнесу, при цьому участь приймають усі співробітники — від директора до робітників нижчих ланок. Уся система Кайдзен побудована для того, щоб усунути або мінімізувати існуючі витрати та попередити майбутні [16, с.32].
2. До основних сучасних заходів з управління якістю продукції відносять системи корпоративної відповідальності (СКВ). СКВ має на меті інвестування коштів у розвиток науки, медицини, освіти, виробництва, підтримуючи соціально незахищені прошарки суспільства, а також піклування про екологічну ситуацію [16, с.32]. Одним із найвигідніших заходів СКВ для підприємства, є використання чистої електроенергії, що не лише, зменшує витрати на електроенергію, а й дає «зелене» ім'я для компанії користувача, слугує білою рекламою, та приносить користь навколишньому середовищу [17].
3. На якість фінального продукту впливають якісні показники сировини, походження технології, новітнє устаткування та вартість продукту. Адже на швидкопливну продукцію споживачі не готові витрачати великі кошти. Якщо попит на таку продукцію падає, виробник зазнає непомірних втрат. Таким чином, перед виробником виникає ідилія, що відношення до якості продукту з коротким терміном придатності знаходиться на найвищому рівні, при цьому необхідно його зробити з привабливою вартістю для споживача, а також високою маржинальністю для виробника, заради

покриття ризиків. Це значить, що баланс між фінальною вартістю продукту та його якістю є головною метою підприємства.

4. Мета підприємства ТОВ «Асканія-Флора» полягає в отриманні прибутку за рахунок чесної конкурентної боротьби на ринку квітів, розвитку та підтримці життєдіяльності підприємства. У компанії ТОВ «Асканія-Флора» є три основних конкуренти, котрі діють на ринку протягом дуже великого терміну.
5. Троянда – це швидкопсувний продукт, її термін зберігання - сім днів, за цей час квітка обов'язково потрібно продати. Квіти необхідно вирощувати не сезонно, а постійно, такий спосіб ведення квітового бізнесу дає рентабельність, яка безпосередньо залежить від врожайності та асортименту. Наймасовішим наразі є низькоціновий сегмент, тому вартість фінального продукту є ключовим.
6. Найбільшу долю собівартості квітки складає електроенергія, і дорівнює 70% відсотків.
7. Для ТОВ «Асканія-Флора» необхідно: збільшити попит на продукцію та конкурентоспроможності власного продукту за рахунок «озелення» своєї компанії, а саме введення основних принципів СКВ; знизити вартість електроенергії за рахунок зниження вартості використовуваної електроенергії або ж зменшити її використання без збитків для якості продукту.
8. Пропозицією для ТОВ «Асканія-Флора» є впровадження сонячної електростанції на власній території. Заміщення дорогої електроенергії з зовнішньої електромережі, дешевою електроенергією з власної мережевої СЕС буде спроможна покрити велику суму витрат на електроенергію. Об'єм заміщення електроенергії, в залежності від характеру споживання, може складати 70-90% у весняно-літній та 25-30% в осінньо-зимовий періоди (орієнтовно 40-50% сумарно за рік) [23].

9. Загальна сума витрат на увесь період реалізації проекту, з урахуванням витрат на лізинг складе 96274,9 тис.грн. При цьому термін окупності СЕС складе 7.56 років, не враховуючи період реалізації проекту, який складе близько 433 днів.
10. Впровадження автономної СЕС призведе до зниження вартості електроенергії для виробництва троянд, а менше чим через 8 роки стане практично безкоштовною, необхідно буде лише підтримувати СЕС у гарному стані, яка може проработи близько 25-30 років.
11. В найгіршому випадку, за 8 років роботи, при нинішній вартості електроенергії та чинного законодавства, СЕС принесе ТОВ «Асканія-Флора» 101795,2 тис.грн, що покриє повністю усі витрати на впровадження СЕС, окупить лізингові витрати та принесе прибуток у розмірі 4526,65 тис.грн, а наступні 17-22 роки, буде приносити чистий прибуток, навіть якщо ТОВ «Асканія-Груп» більше не буде випускати троянді, адже СЕС підпадає під програму «зеленого тарифування» та сплачується державою. Постійне сонце та наявні акумуляторні станції значно спрощують поставлену задачу, адже 30% необхідної роботи вже виконано, а коштів необхідно на 25% менше, ніж іншим підприємствам, через наявність вже існуючих акумуляторних станцій.
12. СЕС на ТОВ «Асканія-Флора» швидше, ніж через 8 років, почне приносити чистий прибуток, а мінімальний функціональний вік станції – 25 років. Що означає, мінімум 320% прибутку, від вкладених коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мазур І. І., Шапіро В. Д. Управління якістю: навч. допомога. М. : Омега-Л, 2015; Валеви́ч Р. П. Управління якістю товарів і послуг: навч. допомога. М. : Изд-во БГЕУ, 2012; Якість в історії цивілізації. Еволюція, тенденції та перспективи управління якістю / під ред. Дж. Джуран. М. : Стандарти та якість, 2012.
2. Огвоздин В. Ю. «Управление качеством. Основы теории и практики»: Учебное пособие, 6-е издание, М., Изд. «Дело и Сервис», 2009, 304 с.
3. Менеджмент качества // Альманах управления производством. – Дата оновлення: 04.08.2018. URL: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/management-kachestva.html> (дата звернення: 14.09.2020).
4. Аристов О. В. Управління якістю: навч. посібник для вузів. М. : ИНФРА-М, 2016; Ільєнкова, С. Д. Управління якістю: підручник / С. Д. Ільєнкова, Н. Д. Ільєнкова, С. Ю. Ягудін та ін. М. : ЮНИТИ ДАНА, 2016; Миронов М. Г. Управління якістю: навч. допомога. М. : Велбі.
5. Міхєєва Є. Н "Сіроштан М. В. Управління якістю: підручник. М. : Дашков і К °, 2017; Мельников В. П., Смоленцев В. Г., Схиртладзе А. Г. Управління якістю: підручник. М. : Академія, +2017; Мазур І. І., Шапіро В. Д. Управління якістю: навч. допомога. М. : Омега-Л, 2017.
6. Основні фактори, що впливають на якість продукції. Дата оновлення: 16.03.2013. URL: http://ebooktime.net/book_296_glava_7_1.3._Основні_факто.html.
7. Василенко А.О., Ткаченко Т.Л. Виробничий (операційний) менеджмент: Навчальний посібник. / А.О. Василенко, Т.Л. Ткаченко. - Київ: ЦУЛ, 2013. - 532 с.
8. Конарева Л. Счастливая звезда доктора Джурана / Л. Конарева // Стандарты и качество. – 2015. – № 1. – С. 80–86.
9. Харрингтон Х.Дж. Производительность и качество / Х.Дж. Харрингтон // Стандарты и качество. – 2012. – № 7. – С. 31–34.
10. Jim Heskett. How important is quality of labor? And how is it achieved? / Heskett Jim // Working Knowledge. – 2016. – № 1. – P. 3–24.
11. Clark G. A farewell to alms: a brief economic history of the world / G. Clark // Princeton university press. – Princeton, 2016. – P. 18–25.
12. Duk Okes. Promoting Quality In Your Organization / Okes Duk // Quality Progress. – 2016. – May. – P. 29–35.
13. Kostman. J. T. People Equity: the Hidden Driver Of Quality / Kostman and A. William Schiemann // Quality Progress. – № 5. – 2015. – P. 10–15
14. Mark Edmund. Shifting Quality into High Gear / Edmund Mark // Quality Progress. – 2016. – September. – P. 41–47.

15. А. В. Вакуленко, О. І. Гарафонова, Н. А. Гарбуз. Управління якістю // : навч. посіб. / ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - Електрон. текстові дані. - Київ : КНЕУ. 2013. - 551 с. - Назва з титул. екрану. - Електрон. версія друк. вид. - Бібліогр.: с. 382-387. - ISBN 978-966-483-344-5 : Б. ц. Доступ з локальної системи КНЕУ ім. Вадима Гетьмана.

16. Соколова О.Ф. "Имена в управлении качеством: методические указания к практическим занятиям по дисциплине "Управление качеством" для студентов". Ульяновск: УлГТУ, 2014. 32 с.;

17. Е.Е. Bairamova. Consumer in the corporate social responsibility system // Е.Е. Bairamova // Грані. – Дата оновлення: 2013. – URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUK Ewj63Ny_pajuAhVhxIsKHeACBWsqFjABegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Fwww.irbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Firbis_nbuv%2Fcgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26Z21ID%3D%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2FGrani_2013_11_12.pdf&usg=AOvVaw2nrVRmcxP6PG9ezqbmi-aH (дата звернення 03.08.2020).

18. Світові тренди у сфері корпоративної соціальної відповідальності // Ефективна економіка. – Дата оновлення: 08.09.2021. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/89.pdf (дата звернення 16.12.2020).

19. Всесвітня конференція з якості та покращень // Дата оновлення: 16.08.2021. –URL: <http://www.benchmarkingclub.ru/acq2013.htm> (дата звернення 16.12.2021).

20. Сертифікат ТОВ "Асканія-Флора" ISO 22000 // Асканія-Трейдінг. Дата оновлення – 2014. – URL: <https://ascania.ua/uk/kompaniya-askaniya-pak-uspishno-pidtvverdila-mizhnarodnij-sertifikat-fssc-22000-2/> (дата звернення 11.10.2020).

21. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика // Бібліотека Студента UaRus. Дата оновлення: 21.04.2021. – Режим доступу до ресурсу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/772/44/1/1/> (дата звернення 12.12.2020).

22. Кислицын А. Связь PDCA и SDCA циклов // Дата оновлення: 2014. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wikipro.ru/wiki/Связь_PDCA_и_SDCA_циклов (дата звернення 16.12.2020).

23. В. А. Верб, О. М. Гребешкова. Управління розвитком компанії : навч. посіб. / ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - Електрон. текстові дані. - Київ : КНЕУ, 2011. - 482 с. - Назва з титул. екрану. - Електрон. версія друк. вид. - Бібліогр.: с. 475-482. - ISBN 978-966-483-478-7 : Б. ц.

24. Правила перевезення швидкопсувних вантажів (стаття 5 Статуту) // Верховна Рада України Законодавство України. – Дата оновлення: 03.03.2011. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1031-02#Text> (дата звернення 16.12.2020).

25. Санітарні вимоги та термін зберігання продуктів. // Дата оновлення 04.05.2018. – URL: http://ito.vspu.net/Naukova_robota/data/Konkursu/2008_2009/Gordiychyk_2008_2009/Kuhar_Dist/predmet/sanitar/uroky/urok13.htm#:~:text=Швидкопсувні%20продукти%20слід%20зберігати%20лише,кишкові%20захворювання%20та%20харчові%20отруєння (дата звернення 13.11.2021).

26. Історія ТОВ "Асканія-Флора" // Асканія-Треїдинг. – Дата оновлення: 2018. – URL: <https://ascania-flora.ua/about/history.html> (дата звернення 11.09.2020).

27. Місія та цілі ТОВ "Асканія-Флора" // Асканія-Треїдинг. – Дата оновлення: 2018. – URL: <https://ascania.ua/uk/missiya-ta-tsili/> (дата звернення 11.09.2020).

28. COVID-19: последствия для ключевых отраслей экономики Украины // Pro-consulting.ua. Дата оновлення: 2021. URL: <https://pro-consulting.ua/pressroom/covid-19-posledstviya-dlya-klyuchevyh-otraslej-ekonomiki-ukrainy> (дата звернення 13.09.2021).

29. ТОВ "Камелія" — .// YouControl. Дата оновлення: 16.01.2022. URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/22195748/ (дата звернення 16.01.2022).

30. Партнери WOG // WOG. – Дата оновлення 28.12.2021. – URL: <https://wog.ua/ua/partners/> (дата звернення 31.12.2021).

31. Ринок квітів скоротився до мінімуму, теплиці знищують продукцію // Економічна правда. Дата оновлення: 12.03.2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/9/659176/> (дата звернення 03.10.2021).

32. Сонячні електростанції під власне споживання // SmartEco LLC/. Дата оновлення: 27.08.2021. URL: <https://smarteco.biz.ua/solution/self-consumption/> (дата звернення 12.12.2021). 33. Как выращивают розы. Технология выращивания роз // "Это интересно". – Дата оновлення: 2016. – URL: https://www.youtube.com/watch?v=_z6bb87k4-w (дата звернення 18.09.2020).

34. Скриньковський Р. М. Система діагностики виробничої діяльності бізнес-організації з урахуванням науково-технічного та інноваційного розвитку. Економіка та держава. 2015. № 5. С. 51-53 (дата звернення 03.10.2021).

35. ТОВ "Асканія-Флора" // YOUCONTROL. – Дата оновлення 18.12.2021. – URL: https://youcontrol.com.ua/en/catalog/company_details/30839534/ (дата звернення 18.11.2020).

36. Е-Правда. Дата оновлення: 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/11/11/679642/> (дата звернення 03.10.2021).
37. Вартість електроенергії. Дата оновлення: 2021. URL: https://enerhozbuttrans.com.ua/upload/documents/Commercial_offer1-9-11-10-2021.pdf (дата звернення 03.10.2021).
38. Тарифи на електроенергію на 2019-2020 Україні для населення // AlexCredit. Дата оновлення: 16.03.2021. URL: <https://alexcredit.ua/blog/ciny-na-elektroenergiyu-dlya-naselennya/uk> (дата звернення 31.12.2021).
39. Сонячні електростанції під власне споживання // SmartEco LLC/. Дата оновлення: 27.08.2021. URL: <https://smarteco.biz.ua/solution/self-consumption/> (дата звернення 12.12.2021).
40. Поради щодо встановлення сонячних панелей та як підвищити ефективність СЕС // SmartECO. Дата оновлення: 2019. – URL: <https://smarteco.biz.ua/blog/korysno-znaty/porady-shhodo-vstanovlennya-sonyachnyh-panelej-ta-yak-pidvyshhyty-efektyvnist-ses/>. (дата звернення 10.12.2021).
41. ІКНЕТ - експерт в реалізації проєктів альтернативної та традиційної енергетики. // ІКНЕТ. – Дата оновлення: 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://iknet.com.ua/uk/> (дата звернення 12.10.2021).
42. Energy Project Management Leader Of Ukraine // ІКНЕТ/. Дата оновлення: 13.04.2021. URL: <https://iknet.com.ua/en/> (дата звернення 12.10.2021).
43. Комплексные решения по альтернативной энергии // SETech. Дата оновлення: 23.07.2021. URL: <https://setech.com.ua/> (дата звернення 18.11.2021).
44. За тиждень ціна електроенергії для бізнесу знизилася на 2,7% // Українські Новини. Дата оновлення: 17.01.2021. URL: <https://ukranews.com.ua/news/827301-za-tyzhden-tsina-elektroenergiyi-dlya-biznesu-znyzylasya-na-2-7> (дата звернення 17.11.2021).
45. Скриньковський Р.Н. Економічна безпека підприємства: сутність, класифікація та система діагностики. // Global-national. Дата оновлення: 2015. URL: <http://www.globalnational.in.ua/archive/32015/87.pdf#:~:text=%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2> (дата звернення 11.12.2021).
46. Закон про ТОВ: нові правила ведення бізнесу // Protocol.ua. Дата оновлення: 25.01.2021. URL: https://protocol.ua/ru/zakon_pro_tov_novi_pravila_vedennya_biznesu/ (дата звернення 11.12.2021).
47. Інститут економіки та бізнес-освіти Популяризація академічної доброчесності серед учасників освітнього процесу // Інститут економіки та бізнес освіти. Дата оновлення: 25.11.2021. URL:

<https://econom.udpu.edu.ua/2021/11/populyaryzatsiya-akademichnoji-dobrochesnosti-sered-uchasnykiv-osvitnoho-protseu> (дата звернення 30.12.2021).

48. За тиждень ціна електроенергії для бізнесу знизилася на 2,7% // Українські Новини. Дата оновлення: 17.01.2021. URL: <https://ukranews.com/ua/news/827301-za-tyzhden-tsina-elektroenergiyi-dlya-biznesu-znyzylasya-na-2-7> (дата звернення 17.11.2021).

49. Ukraine GDP per capita (USD) // FocusEconomics. Дата оновлення: 16.09.2021. URL: <https://www.focus-economics.com/country-indicator/ukraine/gdp-per-capita-USD> (дата звернення 14.12.2021).

50. Використання сонячної енергії // Eenergy. Дата оновлення: 19.08.2018. URL: <https://eenergy.com.ua/baza-znan/vykorystannya-sonyachnoyi-energiyi/> (дата звернення 11.10.2020).

51. Промышленные солнечные электростанции. // Eds-development. Дата оновлення: 13.11.2021. URL: <https://eds-development.com/ru> (дата звернення 16.12.2021).

ДОДАТКИ

Додаток А

Інформація про підприємство

<https://ascania-flora.ua/about/history.html>

ТОВ

"Асканія-Флора"

Адреса:

07400, Київська обл.

Броварський р-н,

с.Квітневе (с. Димитрово)

вул. Центральна, 2-В

50.546003°, 30.847379°

(заїзд через с. Калинівка)

Телефони:

+38 (044) 393 73 41

+38 (044) 393 73 42

+38 (044) 393 73 43

АСКАНІЯ-ФЛОРА, ТОВ

- [Профіль](#)
- [Карта](#)
- [Відгуки](#) (0)

Юридична адреса:	07433, Київська обл., Броварський р-н, с. Залісся, вул. Центральна, 28
Фактична адреса:	07400, Київська обл., Броварський р-н, с. Димитрово, вул. Димитрова 2в
Поштова адреса:	07402, Київська обл., Броварський р-н, с. Квітневе, вул. Димитрова, 2в
Телефон основний:	(044) 5930809
Телефони контактні:	(04594) 79120, (04594) 79121
Електронна пошта:	office@ascania-flora.com.ua , office@ascania.ua
Сайт:	http://www.ascania-flora.ua/

« ЗАТВЕРДЖУЮ»

Генеральний директор
ТОВ «Асканія – Флора»

В.І. Горбань

« » січня 2012 р.

**ПОСАДОВА ІНСТРУКЦІЯ
ЗАСТУПНИКА ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
З АГРОНОМІЧНИХ ПИТАНЬ**

ТОВ «Асканія – Флора»

(назва підприємства)

с. Залісся

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Заступник генерального директора з агрономічних питань призначається на посаду і звільняється з посади наказом генерального директора.

1.2. Заступник генерального директора з агрономічних питань безпосередньо підпорядкований генеральному директору підприємства.

1.3. У своїй діяльності керується чинним законодавством України, Колективним договором та Правилами внутрішнього розпорядку підприємства, наказами і розпорядженнями генерального директора, та посадовою інструкцією.

2. ЗАВДАННЯ ТА ОБОВ'ЯЗКИ

2.1. Заступник генерального директора з агрономічних питань здійснює керівництво виробничо-господарською діяльністю підпорядкованого йому колективу. Направляє його діяльність на успішне виконання планових завдань, ефективне використання основних і оборотних фондів, трудових та фінансових ресурсів.

2.2. Забезпечує виконання планових завдань колективу по виробництву та якості продукції, суворе виконання технологічної дисципліни.

2.3. Забезпечує розробку виробничих планів, технологічних карт, порядку і правил виконання агротехнічних заходів та контролює їх виконання.

2.4. Контролює ведення виробничої документації.

2.5. Контролює забезпеченість виробництва матеріально-технічними ресурсами та матеріалами.

2.6. Систематично відстежує стан підтримки необхідних режимів мікроклімату, поливів, роботу систем вентиляції, зашторювання, штучного освітлення та іншого устаткування. Своєчасно доводить до відома директора та головного інженера про недоліки та неполадки в роботі устаткування. При необхідності вносить зміни в параметри програмної підтримки мікроклімату, поливів та інших режимів вирощування.

2.7. Контролює карантинно-профілактичну роботу на підприємстві, ефективний захист рослин від шкідників та хвороб.

2.8. Контролює підтримку належного санітарного порядку на робочих місцях, в побутових приміщеннях та прилеглий території.

2.9. Слідкує за підтриманням трудової дисципліни та вживає заходи по її зміцненню.

2.10. Регулярно аналізує економічні показники виробничої діяльності колективу, та намічає шляхи по їх покращенню.

2.11. Забезпечує режим економії трудових, матеріальних, фінансових та паливно-енергетичних витрат.

2.12. Контролює стан охорони праці в теплицях.

2.13. Розробляє інструкції з питань охорони праці та контролює їх виконання.

2.14. негайно повідомляє керівництво про травму на виробництві. Контролює надання першої долікарської допомоги та ліквідацію небезпечного фактору.

2.15. Організовує медичний огляд працівників.

3. ПРАВА

Заступник генерального директора з агрономічних питань має право:

3.1. Давати вказівки підпорядкованим йому агрономам та колективу з питань технології виробництва, організації праці, використання техніки та технологічного обладнання.

3.2. Вимагати від працівників своєчасного виконання поставлених завдань з належною якістю.

3.3. Вносити пропозиції директору підприємства по удосконаленню технології вирощування та розпорядку робочого дня.

3.4. Вносити пропозиції по притягненню до дисциплінарної і матеріальної відповідальності робітників, які порушують технологічну дисципліну, правила внутрішнього розпорядку і правила з охорони праці.

3.5. Приймати участь в розподілі фонду матеріального заохочення.

3.6. Вносити пропозиції про приймання, звільнення та переміщення робітників і спеціалістів.

3.7. За дорученням керівництва приймати участь в виробничих нарадах, семінарах, конференціях.

4. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Заступник генерального директора з агрономічних питань несе відповідальність за:

4.1. Виконання доведених завдань по всім виробничим показникам.

4.2. Ефективне використання матеріальних ресурсів.

4.3. Несвоєчасне забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами та матеріалами, що входять в компетенцію головного агронома (мінеральні добрива, кислоти, засоби захисту рослин та інше).

4.4. Недостовірність даних, які подаються до керівництва.

4.5. Відповідає за можливі негативні наслідки при порушеннях в технології з вини головного агронома.

4.6. Порушення правил внутрішнього розпорядку та трудової дисципліни, використання службового положення в корисних цілях, халатність.

4.7. Стан охорони праці в підпорядкованих виробничих підрозділах.

4.8. Несвоєчасне і неякісне виконання посадових завдань та обов'язків, планів роботи і доручень керівництва.

5. ПОВИНЕН ЗНАТИ

Заступник генерального директора з агрономічних питань повинен знати:

- 5.1. Законодавчі та нормативні документи з виробничих питань.
- 5.2. Накази та розпорядження адміністрації підприємства.
- 5.3. Технологію вирощування.
- 5.4. Регламенти застосування агрохімікатів.
- 5.5. Особливості устаткування теплиць.
- 5.6. Правила охорони праці та пожежної безпеки.

6. КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ

На посаду головного агронома призначається особа, яка має вищу агрономічну освіту та досвід роботи з квітковою продукцією в теплицях.

7. ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ЗА ПОСАДОЮ

7.1. Свою роботу заступник генерального директора з агрономічних питань пов'язує:

- з адміністративних та технологічних питань – генеральним директором;
- з технічних питань – заступником генерального директора з технічних питань, головним енергетиком та їх спеціалістами;
- з фінансових питань – головним бухгалтером та його заступником;
- з питань якості продукції – заступником генерального директора з комерційних питань;
- з питань охорони праці – уповноваженим інженером з охорони праці.

7.2. В безпосередній підлеглості знаходяться заступник головного агронома та агрономи теплиць.

7.3. В разі відсутності заступника генерального директора з агрономічних питань його функції виконує заступник головного агронома.

Ознайомлений:

**Заступник генерального директора
з агрономічних питань**

В.Ф. Хижняк

« ЗАТВЕРДЖУЮ»

**Генеральний директор
ТОВ «Асканія – Флора»**



В.І. Горбань

«__» січня 2012 р.

**ПОСАДОВА ІНСТРУКЦІЯ
ЗАСТУПНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА З
КОМЕРЦІЙНИХ ПИТАНЬ**

ТОВ «Асканія – Флора»

(назва підприємства)

с. Залісся

I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1. Заступник генерального директора з комерційних питань належить до професійної групи «Керівники».

2. Призначення на посаду заступника генерального директора з комерційних питань та звільнення з неї здійснюється наказом керівника підприємства з дотриманням вимог Кодексу законів про працю України та чинного законодавства про працю.

3. Заступник генерального директора з комерційних питань безпосередньо підпорядковується керівнику підприємства.

4. Заступник генерального директора з комерційних питань здійснює керівництво комерційною службою підприємства.

II. ЗАВДАННЯ ТА ОBOB'ЯЗКИ

Заступник генерального директора з комерційних питань:

1. Визначає, планує і координує роботи з господарсько-фінансової діяльності підприємства у сферах матеріально-технічного забезпечення, придбання і зберігання сировини, збуту продукції за договорами постачання, транспортного і адміністративно-господарського обслуговування і забезпечує ефективне використання матеріальних і фінансових ресурсів, зниження їх витрат, прискорення обігу обігових коштів.

2. Організує роботу підлеглих йому служб і структурних підрозділів щодо розробки перспективних та річних планів виробництва і реалізації продукції, матеріально-технічного постачання, фінансових планів підприємства, а також нормативних документів з матеріально-технічного забезпечення якості продукції, організації зберігання і транспортування сировини, збуту готової продукції.

3. Вживає заходів щодо своєчасного укладання договорів з постачальниками і споживачами, розширення господарських зв'язків, забезпечує виконання завдань і зобов'язань на постачання продукції (щодо кількості, номенклатури, асортименту, якості, строків та інших умов поставок).

4. Здійснює контроль за виконанням планів реалізації продукції, матеріально-технічного забезпечення підприємства, планів з прибутку та інших фінансових показників, за правильним витрачанням обігових коштів і цільовим використанням банківського кредиту, припиненням виробництва продукції, яка не матиме збуту.

5. Керує розробкою заходів щодо ресурсозбереження і комплексного використання матеріальних ресурсів, вдосконалення нормування витрат сировини, матеріалів, обігових коштів і запасів матеріальних цінностей, поліпшення економічних показників роботи підприємства, підвищення рентабельності виробництва, зміцнення фінансової дисципліни і господарського розрахунку, запобігання утворенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, а також перевитрат матеріальних ресурсів.

6. Контролює своєчасне виконання завдань і зобов'язань з поставок продукції і їх відповідність господарським договорам, вивчає перспективи попиту на вироби, які випускає підприємство.

7. Організує роботу складського господарства, створює умови для належного зберігання матеріальних ресурсів і готової продукції.

8. Забезпечує раціональне використання усіх видів транспорту, вдосконалення вантажно-розвантажувальних робіт, вживає заходів щодо максимального оснащення цієї служби необхідними механізмами і пристроями.

9. Організує роботу з використання і реалізації вторинних ресурсів і побічних продуктів.

10. Забезпечує своєчасне складання кошторисно-фінансових та інших розрахунків, установлення звітності про виконання планів матеріально-технічного постачання, роботи транспорту, збуту готової продукції і фінансової діяльності.

11. Координує роботу підлеглих йому служб і підрозділів.

ІІІ. ПРАВА

Заступник генерального директора з комерційних питань має право:

1. Представляти інтереси підприємства у взаємовідносинах з державними органами та іншими організаціями з комерційних питань.

2. Встановлювати службові обов'язки для підпорядкованих йому працівників.

3. Ознайомлюватися з проектами рішень керівництва підприємства, що стосуються його діяльності.

4. В межах своєї компетенції підписувати та візувати документи.

5. Вносити на розгляд керівника підприємства пропозиції по вдосконаленню роботи, пов'язаної з обов'язками, що передбачені цією інструкцією.

6. Вносити пропозиції керівнику підприємства про притягнення до матеріальної та дисциплінарної відповідальності посадових осіб за результатами перевірок.

7. В межах своєї компетенції повідомляти керівнику підприємства про всі виявлені недоліки в діяльності підприємства та вносити пропозиції щодо їх усунення.

8. Вимагати та отримувати у керівників структурних підрозділів та фахівців інформацію та документи, необхідні для виконання його посадових обов'язків.

9. Залучати фахівців усіх структурних підрозділів до виконання покладених на нього завдань.

10. Вимагати від керівництва підприємства сприяння у виконанні обов'язків і реалізації прав, що передбачені цією інструкцією.

ІV. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Заступник генерального директора з комерційних питань несе відповідальність:

1. За неналежне виконання або невиконання своїх посадових обов'язків, що передбачені цією посадовою інструкцією, - в межах, визначених чинним законодавством України про працю.

2. За правопорушення, скоєні в процесі здійснення своєї діяльності, - в межах, визначених чинним адміністративним, кримінальним та цивільним законодавством України.

3. За завдання матеріальної шкоди - в межах, визначених чинним

цивільним Законодавством та законодавством про працю України.

V. ЗАСТУПНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА З КОМЕРЦІЙНИХ ПИТАНЬ ПОВИНЕН ЗНАТИ:

1. Закони, постанови, укази, розпорядження, рішення та інші нормативно-правові акти органів державної влади і місцевого самоврядування, які регулюють порядок діяльності підприємства.
2. Порядок укладання і виконання господарських договорів.
3. Профіль, спеціалізацію, особливості структури підприємства.
4. Перспективи технічного, технологічного і економічного розвитку галузі і підприємства.
5. Виробничі потужності.
6. Основи технології виробництва продукції підприємства.
7. Порядок розробки і затвердження планів господарсько-фінансової діяльності.
8. Методи господарювання і управління підприємством.
9. Досвід роботи з установлення контактів із постачальниками, порядок ведення обліку і складання звітів про господарсько-фінансову діяльність підприємства.
10. Організацію фінансової роботи, матеріально-технічного забезпечення, транспортного обслуговування і збуту продукції..
11. Організацію вантажно-розвантажувальних робіт.
12. Порядок розробки нормативів обігових коштів, норм витрат і запасів товарно-матеріальних цінностей.
13. Економіку, цінову та рекламну політику, організацію виробництва, праці і управління.
14. Трудове законодавство.
15. Правила та норми охорони праці.

VI. КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ

Повна вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст). Стаж роботи за професіями керівників нижчого рівня: для магістра - не менше 2 років, для спеціаліста - не менше 3 років.

VII. ВЗАЄМОВІДНОСИНИ (ЗВ'ЯЗКИ) ЗА ПОСАДОЮ

1. За відсутності заступника генерального директора з комерційних питань його обов'язки виконує заступник комерційного директора, який набуває відповідних прав і несе відповідальність за належне виконання покладених на нього обов'язків.
2. Для виконання обов'язків та реалізації прав заступник генерального директора з комерційних питань взаємодіє:
 - 2.1. З головним бухгалтером з питань:
 - 2.1.1. Отримання:
 - бухгалтерських даних про рух, реалізацію, запаси продукції;
 - підсумків інвентаризації матеріально-технічних ресурсів;
 - 2.1.2. Надання:
 - розрахунків витрат на післяпродажне обслуговування продукції,

маркетингові дослідження, проведення рекламних заходів, послуги по перевезенню;

2.2. З головним економістом з питань:

2.2.1. Отримання:

- планів виробництва продукції;
- проектів оптових та роздрібних цін на продукцію;

2.2.2. Надання:

- відомостей, необхідних для формування товарної номенклатури підприємства;
- пропозицій по зміні цін на окремі види продукції;

Ознайомлений:

**Заступник генерального директора
з комерційних питань**



Т.М. Гандзюк

« ЗАТВЕРДЖУЮ »

**Генеральний директор
ТОВ «Асканія – Флора»**

В.І. Горбань

« _____ » січня 2015 р.

**ПОСАДОВА ІНСТРУКЦІЯ
НАЧАЛЬНИКА СЛУЖБИ БЕЗПЕКИ**

ТОВ «Асканія – Флора»

(назва підприємства)

с. Залісся

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Дана посадова інструкція визначає функціональні обов'язки, права і відповідальність начальника служби безпеки.

Начальник служби безпеки відноситься до категорії керівників.

Начальник служби безпеки призначається на посаду і звільняється від посади в установленому порядку чинним трудовим законодавством наказом директора підприємства.

Начальник служби безпеки підпорядковується генеральному директору підприємства.

Начальник служби безпеки повинен мати повну вищу освіту і досвід роботи не менше 5 років

1. ПОВИНЕН ЗНАТИ:

- Закони й інші нормативно-правові акти України, що регламентують охоронну діяльність.
- Специфіку і структуру організації.
- Принципи організації охорони об'єктів організації.
- Характеристики технічних засобів захисту об'єктів від несанкціонованого доступу до них.
- Тактику захисту об'єктів, що охороняються від злочинних посягань.
- Стратегію і тактику ведення переговорів зі злочинцями.
- Сучасну вітчизняну і закордонну техніку (системи сигналізації, зв'язку і т.п.), підтримку її в експлуатаційному стані.
- Характеристики технічних засобів захисту інформації від несанкціонованого доступу.
- Призначення і види зв'язку.
- Загальні принципи надання першої медичної допомоги; правила і норми охорони праці, техніки безпеки і протипожежного захисту.
- Правила прийому, супроводу і здачі товарно-матеріальних цінностей.
- Правила супроводу окремих співробітників організації.
- навички роботи із сигналізацією і засобами зв'язку, зброєю; прийомами рукопашного бою і самозахисту; надання першої медичної допомоги
- Документи, які регламентують діяльність начальника служби безпеки.
- Зовнішні документи: законодавчі і нормативні акти стосовно роботи, що виконується.
- Внутрішні документи: статут підприємства, накази і розпорядження директора підприємства;
- Правила внутрішнього трудового розпорядку.

2. ПОСАДОВІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- Забезпечує надійний захист об'єктів організації від крадіжок, розкрадань і інших злочинних посягань, пожеж, аварій, актів вандалізму, стихійних бід, суспільних безладів і т.п.
- Розробляє і здійснює керівництво заходами щодо безпеки об'єктів.
- Виробляє адекватні загрози засоби захисту і види режимів охорони.
- Припиняє спроби несанкціонованого проникнення на об'єкт, що охороняється.
- Відображає загрозу і сприяє ліквідації шкідливих наслідків безпосереднього нападу на об'єкт, що охороняється.
- Здійснює перевірку й оцінку лояльності службовців об'єкту, що охороняється.
- Забезпечує недоторканність матеріальних цінностей, що перевозяться, запобігаючи спробам несанкціонованого доступу до них.
- Здійснює на об'єкті, що охороняється, зв'язок з базовим органом служби охорони об'єкту, а в дорозі - транспортними і територіальними органами внутрішніх справ.
- Проводить співбесіди з кандидатами при прийомі на роботу і при звільненні з неї;
- Забезпечує та організовує доставку, та супровід матеріальних цінностей по різних напрямкам діяльності;
- Користується різними видами зв'язку на об'єкті, що охороняється.
- Знаходить і усуває нескладні технічні несправності в системах сигналізації і зв'язку об'єкту, що охороняється.
- Забезпечує дотримання строгого контрольно-пропускового режиму при здійсненні профілактичних, ремонтних і інших робіт.
- Здійснює всіляку допомогу правоохоронним та іншим державним органам у розслідуванні випадків злочинних посягань на об'єкти, що охороняються.

3. ПРАВА

Начальник служби безпеки має право:

- Діяти від імені відділу, представляти інтереси підприємства у взаємовідносинах з іншими структурними підрозділами підприємства, організаціями й органами державної влади.
- Здійснювати взаємодії з керівниками (співробітниками) усіх (окремих) структурних підрозділів підприємства.
- Знайомитися з проектами рішень керівництва підприємства, що стосуються діяльності очоленого ним структурного підрозділу.
- Вносити на розгляд керівництва пропозиції по поліпшенню діяльності підприємства і очоленого ним структурного підрозділу зокрема.

- Брати участь у підготовці проектів наказів, інструкцій, указівок, а також кошторисів, договорів і інших документів, зв'язаних з діяльністю структурного підрозділу.

- У межах своєї компетенції підписувати і візувати документи.

- Самостійно вести переписування зі структурними підрозділами підприємства, а також іншими організаціями з питань, що входять у його компетенцію.

- Подавати пропозиції директору підприємства про залучення до матеріальної і дисциплінарної відповідальності посадових осіб очоленого ним структурного підрозділу за результатами перевірок.

4. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Начальник служби безпеки відповідає:

- За неналежне виконання або невиконання своїх посадових обов'язків, передбачених даною посадовою інструкцією, - у межах, визначених чинним трудовим законодавством України.

- За правопорушення, здійснені в процесі виконання своєї діяльності, - в межах, визначених чинним адміністративним, кримінальним і цивільним законодавством України.

- За причинені матеріальні втрати - в межах, визначених чинним трудовим і цивільним законодавством України.

Ознайомлений:



А.М. Підшморга

Прайс лист та різновид троянд на підприємстві ТОВ «Асканія-Флора»

**"ASCANI
A-FLORA" Ltd.**

**07433, Ukraine,
Kyiv region,**

**Brovary
district, Zalissya,**

**28,
Central'na
str.**

**Tel./fax: +38
(044) 393-73-41**

**Tel./fax: +38
(044) 393-73-42**

**Tel./fax: +38
(044) 393-73-43**

**ТОВ
"АСКАНІЯ-
ФЛОРА"**

**07433, Україна, Київська
обл., Броварський р-н,**

**с. Залісся,
вул. Центральна,
28**

**Код ЄДРПОУ 30839534,
р/р 2600232376 у відділенні**

**ПАТ
"ПУМБ" "Регіональний центр в
м. Київ", МФО 334851**

**Тел./факс: +38
(044) 393-73-41**

**Тел./факс: +38
(044) 393-73-42**

**Тел./факс: +38
(044) 393-73-43**

Дрібний гурт
до 1000шт.

	0	0	0	5	0	5	0	5	0	0	00
<i>Аваланч</i>		4,0	7,0		6,0		5,0		4,0	6,0	
<i>Аква</i>		6,0	1,0		5,0		2,0		4,0	5,0	
<i>Анна Каріна</i>		6,0	1,0		8,0		5,0		7,0	9,0	
<i>Білуга</i>		2,0	6,0		7,0		3,0		6,0	8,0	
<i>Вау</i>		4,0	1,0		5,0		8,0		4,0	5,0	
<i>Гран Прі</i>		7,0	6,0		5,0		9,0		3,0	6,0	
<i>Джамі лія</i>		7,0	6,0		5,0		1,0		8,0	0,0	
<i>Ель Торо</i>		7,0	3,0		6,0		8,0		2,0	4,0	
<i>Міс Піггі</i>		7,0	1,0		3,0		6,0		8,0	0,0	
<i>Пенні Лейн</i>		6,0	5,0		0,0		2,0		4,0	5,0	

Піч Аваланч		4,0	7,0		6,0		5,0		4,0	6,0	
Прест иж		6,0	3,0		8,0		0,0		2,0	4,0	
Ред Ігл		6,0	5,0		9,0		4,0		2,0	3,0	
Талея		2,0	3,0		0,0		5,0		9,0	3,0	
Шангрі -Ла		2,0	3,0		0,0		4,0		7,0	1,0	

**Троянда-
спрей:**

	0	0	0	5	0	5	0	5	0	0	00
Барбад ос		3,0	2,0	4,0	3,0	6,0	0,0	2,0	3,0	5,0	
Бомбас тік		0,0	5,0	7,0	1,0	4,0	0,0	3,0	7,0	9,0	
Жозефі на		6,0	0,0	4,0	5,0	7,0	1,0	6,0	0,0	2,0	
Крем Грація		9,0	3,0	5,0	6,0	0,0	4,0	7,0	1,0	0,0	
Лавендер Лейс		8,0	3,0	2,0	6,0	1,0	9,0	0,0	4,0	5,0	

Лавлі											
Лідія		7,0	3,0	6,0	0,0	4,0	5,0	7,0	9,0	1,0	
Леді											
Бомбастік		5,0	9,0	1,0	4,0	8,0	2,0	5,0	9,0	1,0	
Ліанна											
		2,0	6,0	0,0	4,0	7,0	1,0	4,0	6,0	8,0	
Лідія											
		9,0	1,0	5,0	6,0	0,0	2,0	5,0	9,0	3,0	
Мадам											
Бомбастік		0,0	7,0	1,0	4,0	8,0	2,0	5,0	9,0	1,0	
Мірабе											
ль		8,0	0,0	2,0	4,0	7,0	1,0	4,0	0,0	2,0	
Міс											
Бомбастік		0,0	2,0	4,0	7,0	1,0	4,0	8,0	2,0	3,0	
Місті											
Баблз		8,0	3,0	7,0	1,0	4,0	0,0	3,0	5,0	7,0	
Оділія											
		3,0	5,0	6,0	0,0	4,0	7,0	1,0	4,0	0,0	
Оранж											
Фаер		6,0	1,0	3,0	6,0	4,0	7,0	3,0	8,0	0,0	
Таня											
		3,0	6,0	2,0	4,0	7,0	1,0	4,0	6,0	8,0	
Фаерво											
ркс		3,0	5,0	8,0	0,0	4,0	3,0	6,0	0,0	2,0	

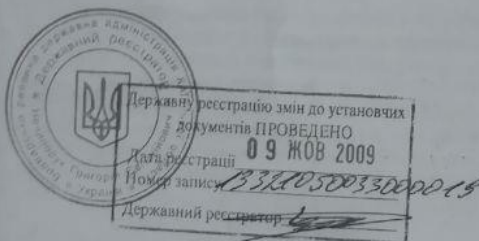
Фієста																
Баблз							5,0	0,0	4,0	7,0	3,0	6,0	8,0	2,0	3,0	
Шанні							6,0	9,0	1,0	5,0	6,0	8,0	0,0	4,0	7,0	
Спрей							2,0	7,0	9,0	1,0	6,0	8,0		2,0	4,0	
Бутони троянд* (не використовувати у кулінарних, фармацевтичних та гігієнічних цілях)						100 грн за 1кг										
						0	0	0	5	0	5	0	5	0	0	00

Основні постачальники сировини

Основные поставщики	
ПП Тіз Карбогаз	CO 2
Черниговское ЛВ УМГ	Транспортировка газа
ОАО «Київобленерго»	электроэнергия
Київстар Дж.Ес.Ем. ЗАТ	услуги связи
ПП «Окко Бізнес Контракт»	GSM
ВАТ Києвоблгаз	Газ
СПМК-2 Теплицтехмонтаж	СМР
ТОВ «Автомобільні технології»	ТМЦ
ТОВ «Махаон Спец»	ТМЦ
ЗВПП «Регион 2001»	Вывоз отходов



„ЗАТВЕРДЖЕНО”
Загальними зборами Учасників
Товариства з обмеженою відповідальністю
„Асканія - Флора”
Протокол № 80
від 01 жовтня 2009 року



СТАТУТ

ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ „АСКАНІЯ - ФЛОРА”

(Нова редакція)

Зареєстрованого Броварською районною державною адміністрацією Київської області 16 березня 2000 року. Реєстраційний номер в Реєстрі суб'єктів підприємницької діяльності 1 332 105 0003 000019. Ідентифікаційний код 30839534.



МІСТО БРОВАРИ 2009

Стаття 1.

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ.

1.1. Цей Статут визначає загальні правові та економічні основи організації та діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю «Асканія - Флора», зареєстрованого Броварською районною державною адміністрацією Київської області 16 березня 2000 року, реєстраційний номер в Реєстрі суб'єктів підприємницької діяльності 04054820ю0010128, ідентифікаційний код 30839534, далі за текстом «Товариство».

1.2. Товариство засноване юридичними особами, які далі спільно іменуються «Учасниками», шляхом об'єднання їх майна, коштів та підприємницької діяльності на невизначений термін з метою одержання прибутку. Учасниками Товариства також можуть бути і фізичні особи в разі, якщо вони визнають положення цього Статуту.

1.3. Товариство керується у своїй діяльності Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України Законом України «Про господарські товариства», Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими актами законодавства України, а також цим Статутом.

1.4. Держава, її органи та організації не несуть відповідальності за зобов'язаннями Товариства так само як і Товариство не несе відповідальності за зобов'язаннями держави, її органів та організацій.

1.5. Учасники здійснюють всі права щодо Товариства відповідно до законодавства України та цього Статуту.

Стаття 2.

УЧАСНИКИ ТОВАРИСТВА.

2.1. Засновниками Товариства є:

2.1.1. Юридична особа за законодавством України – Товариство з обмеженою відповідальністю «Асканія – Трейдінг», зареєстроване Московською районною державною адміністрацією в місті Києві, про що зроблено запис в журналі обліку реєстрації 26 січня 1998 року за № 12617, ідентифікаційний код 25390060, в особі Генерального директора Матюшенка Сергія Михайловича.

2.1.2. Юридична особа за законодавством України – Товариство з обмеженою відповідальністю «Асканія Груш», зареєстроване Печерською районною державною адміністрацією в місті Києві, про що зроблено запис в журналі обліку реєстрації номер 1 070 102 0000 012047 від 31 серпня 2005 р., ідентифікаційний код 33598068, в особі Генерального директора Петрика Олега Олександровича.

2.1.3. Юридична особа за законодавством США, Корпорація «ФК АПГРЕЙД КОРП.», яка знаходиться за адресою 8622 Бей Парквей, Ste 2 С, Бруклін, Нью-Йорк 11214, США, в особі громадянина України Горбаня Сергія Івановича, який діє від імені Корпорації на підставі довіреності, які надалі спільно іменуються «Учасниками».

Стаття 3.

НАЙМЕНУВАННЯ ТА МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ ТОВАРИСТВА.

3.1. Повне найменування Товариства:
українською мовою – Товариство з обмеженою відповідальністю «АСКАНІЯ – ФЛОРА»;
російською мовою – Общество с ограниченной ответственностью «АСКАНИЯ – ФЛОРА»;
англійською мовою – Limited Liability company «ASCANIA – FLORA».

3.2. Скорочене найменування Товариства:
українською мовою – ТОВ «АСКАНІЯ – ФЛОРА»;
російською мовою – ООО «АСКАНИЯ – ФЛОРА»;
англійською мовою – «ASCANIA – FLORA» LTD.

3.3. Найменування Товариства є його невід'ємною ознакою і може бути використане іншими підприємствами та організаціями не інакше, як за його згодою.

3.4. Місцезнаходження Товариства:
07433, Київська область, Броварський район, село Залісся, вул. Центральна, 28.

Стаття 4.

МЕТА ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА.

4.1. Метою діяльності Товариства є одержання прибутку, задоволення суспільних потреб в його продукції, роботах, послугах та реалізація на підставі одержаного прибутку соціальних та економічних інтересів Учасників Товариства.

4.2. Предметом діяльності Товариства є:

- вирощування сільськогосподарської продукції;
- закупівля сільськогосподарської продукції, дикорослих плодів і ягід у населення;
- внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів та вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним транспортом;
- надання транспортно-експедиційних послуг при перевезеннях зовнішньоторговельних і транзитних вантажів;
- надання автосервісних послуг (ремонт та обслуговування автотранспорту, організація автозаправних станцій);
- надання послуг по обслуговуванню і ремонту транспортних засобів;
- діяльність, пов'язана з реалізацією транспортних засобів, що підлягають реєстрації та обліку в органах внутрішніх справ;
- діяльність, пов'язана з наданням туристичних послуг;
- консультаційні послуги та маркетинг;
- ремонт товарів народного споживання та виробів промислово-технічного призначення;
- надання побутових та комунальних послуг;
- всі види будівництва;
- ремонт, реконструкція, модернізація, реставрація та обслуговування будинків, споруд, об'єктів промислового та культурного призначення;
- будівельно-монтажні та ремонтні роботи;
- науково-технічні, науково – дослідні, конструкторські, проектно-пошукові роботи;
- розробка проектно-кошторисної документації;
- оптова та роздрібна торгівля запасними частинами та аксесуарами до автотранспортних засобів;
- оптова та роздрібна торгівля нафтою, нафтопродуктами та зрідженим газом;
- оптова та роздрібна торгівля продовольчими товарами;
- оптова та роздрібна торгівля непродовольчими товарами;
- оптова та роздрібна торгівля будівельними матеріалами;
- оптова та роздрібна торгівля товарами народного споживання;
- оптова та роздрібна реалізація медикаментів;
- оптова та роздрібна торгівля алкогольними напоями та тютюновими виробами;
- надання інформаційних, консультативних, дизайнерських та рекламних послуг, випуск рекламної продукції;
- проведення кіно -, фото - та відеозйомок;
- виготовлення та реалізація хімічних речовин;
- промисловий випуск сировини для виробництва тари (упаковки), виробництво тари з пластичних мас;
- заготівля, зберігання, переробка та торгівля лісом та лісопродуктами;
- виробництво будівельних матеріалів;
- організація навчання і підвищення кваліфікації фахівців в різних галузях;
- надання послуг по профорієнтації населення, посередництво у працевлаштуванні на роботу, в тому числі за кордоном;
- посередницькі послуги при купівлі – продажу товарів народного споживання;
- зовнішньоекономічна торговельна діяльність;
- виробництво легких металевих конструкцій;
- купівля - продаж, застава, оренда та інші операції з нерухомістю, у тому числі будівлями, приміщеннями, квартирами, будинками, земельними ділянками тощо, із забезпеченням оформлення документації про право власності на об'єкти нерухомості;
- створення та організація власних ресторанів, барів, кафе;
- надання комп'ютерних та обчислювальних послуг;
- організація та проведення аукціонів, виставок – продажів, ярмарків, культурно – розважальних заходів (концертів, виступів акторів, виставок, вернісажів, вистав тощо), атракціонів, спортивних змагань, конференцій, симпозіумів, семінарів тощо;
- надання фінансових послуг, в тому числі позики;
- видобування прісних підземних вод;
- здійснення підприємницької діяльності з передачі електроенергії та її постачання місцевим електромережам.

4.3. Всі види діяльності, що потребують спеціального дозволу (ліцензії) здійснюються при наявності таких дозволів (ліцензій).

8.4. Товариство має право збільшувати та зменшувати розмір Статутного капіталу в порядку та на умовах, передбачених чинним законодавством України.

Стаття 9.

РОЗПОДІЛ ТА ОБЛІК ПРИБУТКУ, ЗБИТКІВ.

9.1. Прибуток Товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності виручки, від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), кредитів, доходів від цінних паперів, пожертвувань, благодійних внесків та інших фінансових надходжень після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат, витрат на оплату праці.

9.2. Чистий прибуток надходить у повне розпорядження Товариства і використовується ним самостійно відповідно до даного Статуту. Збори Учасників приймають рішення про використання та розподіл прибутку.

9.3. Прибуток розподіляється відповідно до часток Учасників.

9.4. Збитки розподіляються відповідно до законодавства України.

Стаття 10.

ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ УЧАСНИКІВ.

10.1. Відповідно до чинного законодавства Учасники мають право:

а) брати участь в управлінні справами Товариства в порядку визначеному цим Статутом та чинним законодавством України;

б) брати участь у розподілі прибутку Товариства та одержувати його частку (дивіденди). Право на отримання частки прибутку (дивідендів) мають особи, які є учасниками Товариства, на початку строку виплати дивідендів;

в) вийти в установленому порядку з Товариства;

г) здійснити відчуження часток у статутному капіталі Товариства, цінних паперів, що засвідчують участь у Товаристві, у порядку, встановленому чинним законодавством;

д) одержувати інформацію про діяльність Товариства. На вимогу Учасника (Учасників) Товариство зобов'язане надати йому для ознайомлення річні баланси, звіти Товариства про його діяльність, протоколи зборів.

10.2. Обов'язки Учасників:

а) додержуватись положень, вказаних в цьому Статуті і виконувати рішення Загальних Зборів та інших органів управління Товариства;

б) виконувати свої зобов'язання перед Товариством, в тому числі і пов'язані з майновою участю, а також вносити вклади (оплачувати акції) у розмірі, порядку та засобами, передбаченими Статутом;

в) не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність Товариства;

г) нести інші обов'язки, якщо це передбачено чинним законодавством України та цим Статутом.

Стаття 11

ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИСТВОМ.

11.1. Органами управління Товариством є:

- Загальні Збори Учасників (далі - Збори Учасників);

- Виконавчий орган - Генеральний директор;

- Орган, що здійснює контроль за діяльністю Генерального директора Товариства - Ревізійна комісія.

11.2. Збори Учасників.

11.2.1. Діяльність Товариства регулюється та координується Зборами Учасників, які є вищим органом Товариства.

11.2.2. Збори Учасників складаються з Учасників або призначених та уповноважених ними представників.

При голосуванні на Зборах Учасників Учасники мають право голосу відповідно до їх часток в Статутному капіталі.

11.2.3. До виключної компетенції Зборів Учасників належить:

11.2.3.1. визначення основних напрямів діяльності Товариства і затвердження його планів та звітів про їх виконання;

11.2.3.2. внесення змін до Статуту Товариства;

11.2.3.3. створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;

11.3.1. Генеральний директор здійснює оперативне керівництво діяльністю Товариства, вирішує всі питання, за винятком питань, які відносяться відповідно до Статуту до компетенції Зборів Учасників. Генеральний директор підзвітний Зборам Учасників та організує виконання їх рішень.

11.3.2. Генеральний директор діє без довіреності від імені Товариства, представляє його інтереси в усіх установах, підприємствах та організаціях, укладає та підписує від імені Товариства різного роду угоди, в тому числі трудові та всі інші без виключення угоди, що стосуються фінансових послуг, включаючи договори поруки, видає довіреності, відкриває рахунки в банках, відповідно до законодавства України та цього Статуту має право самостійно, без додаткового рішення Зборів Учасників, розпоряджатися майном Товариства, в тому числі вирішувати питання щодо надання майна в заставу, видає накази та розпорядження, які є обов'язковими для всіх робітників Товариства, визначає разом із Зборами Учасників склад та обсяги відомостей, що є комерційною таємницею та порядок їх захисту.

11.3.3. Збори Учасників своїм спеціальним рішенням можуть передавати до компетенції Генерального директора частину питань, що належать до компетенції Зборів Учасників.

11.3.4. Генеральний директор Товариства може мати заступника (заступників), які мають статус Директорів по відповідним напрямкам діяльності Товариства, передбачені штатним розкладом Товариства.

11.3.5. Заступник (заступники) Генерального директора Товариства та інші керівні працівники Товариства несуть відповідальність за стан роботи незалежно від персональної відповідальності Генерального директора за діяльністю Товариства в цілому.

11.3.6. Заступник (заступники) Генерального директора Товариства в межах своєї компетенції за письмовою довіреністю діють від імені Товариства, представляють його в установах, підприємствах і в організаціях як в Україні, так і за кордоном.

11.4. Ревізійна комісія:

11.4.1. Перевірка діяльності Генерального директора Товариства проводиться Ревізійною комісією за дорученням Зборів Учасників, з власної ініціативи або на вимогу Учасників Товариства. Ревізійна комісія вправі вимагати від посадових осіб Товариства подання їй усіх необхідних матеріалів, бухгалтерських чи інших документів та особистих пояснень. Ревізійна комісія доповідає результати проведених нею перевірок вищому органу Товариства.

11.4.2. Ревізійна комісія складає висновок по річних звітах та балансах. Без висновку ревізійної комісії Збори Учасників Товариства не мають права затверджувати баланс Товариства. Ревізійна комісія має право ставити питання про скликання позачергових Зборів Учасників, якщо виникла загроза суттєвим інтересам Товариства або виявлено зловживання посадовими особами Товариства.

Стаття 12.

ПОРЯДОК ВСТУПУ ДО ТОВАРИСТВА ТА ВИХОДУ З НЬОГО. ВІДЧУЖЕННЯ ТА ВІДСТУПЛЕННЯ ЧАСТОК УЧАСНИКІВ.

12.1. Порядок вступу до Товариства та виходу з нього регулюється цим Статутом та чинним законодавством України.

12.2. Учасник Товариства має право вийти з Товариства, повідомивши Товариство про свій вихід не пізніше ніж за 2 тижні до виходу.

12.3. Учасник може уступити свою частку або її частину іншим Учасникам або третім особам тільки за згодою Зборів Учасників.

12.4. Якщо Учасник має намір уступити свою частку повністю або частково іншому Учаснику або третій особі, він зобов'язаний запропонувати цю частку письмово (рекомендованим листом або факсом) іншим Учасникам. Учасники при цьому користуються переважним правом придбання частки Учасника, пропорційно їх часткам.

12.5. Якщо Учасники протягом 90 днів з того дня, коли надійшла пропозиція, не заявляють свого права на придбання частки Учасника, який уступає, то він має право уступити частку третій особі.

12.6. При виході Учасника з Товариства йому виплачується вартість частини майна Товариства, пропорційна його частці у статутному капіталі. Виплата провадиться після затвердження звіту за рік, в якому він вийшов з Товариства, і в строк до 12 місяців з дня виходу. На вимогу Учасника та за згодою Товариства вклад може бути повернуто повністю або частково в натуральній формі.

Учаснику, який вибув, виплачується належна йому частка прибутку, одержаного Товариством в даному році до моменту його виходу.

12.7. Придбання всієї частки третьою особою можливе тільки після повного внесення (виплати) частки до Статутного капіталу Учасником, який відступає частку.

12.8. При придбанні частки третьою особою до неї одночасно переходять всі права та обов'язки учасника, який повністю або частково відступає цю частку.

Опитування оптових покупці, щодо якості продукту та цінової політики ТОВ
«Асканія-Флора»

Зазначити свою оцінку у цифровому виразі від 1 до 10, де 1 – край не негативне значення, де 10 – максимально задовільне значення

Ассортимент

[illegible]

Якість продукту

[illegible]

Цінова політика

[illegible]

Легкість за купки

[illegible]

Затрачений час на отримання замовлення

[illegible]

Міжнародна студентська наукова конференція

Міністерство освіти і науки України /
Ministry of Education and Science of Ukraine
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана» / SHEI "Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman"

**МЕНЕДЖМЕНТ 2020:
ВИКЛИКИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ**

**MANAGEMENT 2020:
CHALLENGES AND
PROSPECTS**

Збірник матеріалів / Proceedings
Міжнародної студентської наукової конференції /
International Student Scientific Conference

м. Київ / Kyiv
18 листопада 2020 р. / November 18, 2020



Кисіль Олег,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана»

6 курс, спеціальність «Менеджмент бізнес організацій»

mi4coleh@gmail.com

науковий керівник: **Омельяненко Т.В.,**

професор кафедри менеджменту, д.е.н., КНЕУ ім. В. Гетьмана

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВИДКОПСУВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Kysil Oleh

ENSURING QUALITY AND COMPETITIVENESS OF QUICK-SPECIFIC PRODUCTS

Актуальність. Забезпечення якості продукції з обмеженим терміном придатності відіграє критичну роль у підтримці конкурентоспроможності підприємств, що займаються виготовленням та дистрибуцією даної категорії товарів, оскільки підприємства несуть неймовірні затрати та збитки у разі недотримання норм та правил поведінки зі швидкопсувною продукцією.

Постановка проблеми. Визначити рівні загрози (червоний, жовтий, зелений) через недотримання рівня якості швидкопсувної продукції; сформулювати для вітчизняного квітникарського підприємства заходи щодо забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції зеленого рівня небезпеки (розсада та живі квіти).

Результати дослідження.

1. Без належної уваги до якості швидкопсувної продукції підприємство не отримає довіри зі сторони покупця і буде змушене покинути ринок через ймовірність банкрутства. У нашому сьогоденні добре ім'я та імідж компанії виступає прямим показником конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

Швидкопсувна продукція наразі поділяється на такі категорії: харчові продукти, харчові вантажі, вантажі нехарчового призначення.

2. Необроблені свіжі харчові продукти носять **червоний** рівень загрози, адже ці товари можуть нанести непоправну шкоду здоров'ю споживача або призвести до його загибелі. Червоний рівень загрози означає для підприємства фінансову та кримінальну відповідальність. До таких товарів належать:

- м'ясні, рибні та овочеві напівфабрикати;
- кисломолочна продукція та готові кулінарні вироби;
- кремові кондитерські вироби та вироби з крові.

Продукти червоного рівня загрози підлягають зберіганню лише в холоді, а строк їх зберігання становить від 6 до 72 год при температурі нижче ніж 6°C. Кожна одиниця продукту повинна мати маркування, яке неможливо підробити, а контроль якості продукту необхідно проводити на кожному етапі (сформульовано на основі [1]).

3. Швидкопсувні вантажі носять **жовтий** рівень загрози – це ті ж самі види товарів, що і для товарів червоної зони, але які пройшли термальне або мікробіологічне оброблення. Для жовтої групи товарів вимоги щодо зберігання та дистрибуції дещо нижчі, але все ж таки вони жорсткі; відмінність від червоної групи лише в термінах зберігання, яка може складати для деяких груп товарів до 3-х місяців.

Швидкопсувні вантажі залежно від термічного стану поділяють на такі групи:

- свіжі та остиглі (температура зберігання нижча ніж ззовні);
- охолоджені та підморожені (температура зберігання від - 6°C до + 4°C);
- заморожені (температура зберігання від - 18°C до - 7°C);
- швидкозаморожені та глибокозаморожені (температура не вища ніж -18°C);
- підігріті (температура зберігання вища за температуру ззовні) (сформульовано на основі [2]).

4. До швидкопсувних вантажів **зеленої** зони небезпеки належать рослини (розсада та живі квіти), а також продукти тваринного походження, сільськогосподарського або промислового призначення. Недотримання правил зберігання не несе прямої загрози для життя людини і може призвести лише до фінансових втрат підприємства (сформульовано на основі [3]).

5. Забезпечення сприятливих умов зберігання та транспортування для зрізаних квітів дає квітковим підприємствам більше часу для реалізації такого

виду продукції та створює позитивне середовище для налагодження тісного контакту з новими партнерами, оскільки високоякісна продукція завжди виступає показником конкурентоспроможності виробника.

6. ТОВ «Асканія-Флора» – вітчизняний виробник квітникарської продукції (троянд) у промислових масштабах [4] – приділяє якості своєї продукції колосальне значення, адже це дає йому змогу:

- збільшити життєвий цикл продукту, зменшити кількість утилізованого товару, уникнути демпінгу, що в час зниженого попиту за період коронавірусного карантину є дуже складним завданням;
- налагоджувати нові партнерські стосунки в Україні, Німеччині, Китаї, Нідерландах;
- пожваблювати конкуренцію на вітчизняному ринку, витісняючи старі та нові компанії, що спеціалізуються на вирощуванні троянд.

Хоча ТОВ «Асканія-Флора» і діє у певній зоні небезпеки щодо диференціювання швидкопсувної продукції (але все ж таки у помірній – «зеленій»), воно приділяє якості товару найбільшу увагу, починаючи від якості ґрунту і закінчуючи стерильністю новітнього обладнання. Таке ставлення до власного продукту та технологій дає змогу ТОВ «Асканія-Флора» бути успішним підприємством, конкурентоспроможним партнером та гарантом якості продукту для своїх клієнтів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Верховна Рада України. Про затвердження Правил заповнення, зберігання, списання ветеринарних документів та вимог до їх обліку [Електронний ресурс]. – 512. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1202-14#Text>.

2. Верховна Рада України. Правила перевезення швидкопсувних вантажів (стаття 5 Статуту) [Електронний ресурс] / Міністрів України Кабінет. – 107. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1031-02#Text>.

3. Верховна Рада України. Деякі питання реалізації Закону України “Про карантин рослин” [Електронний ресурс]. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1177-2019-п#Text>.

4. Офіційний сайт ТОВ «Асканія-Флора» [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://ascania-flora.ua>

Нагороди ТОВ “Асканія-Флора”







Довідка про перевірку роботи на ознаки академічного плагіату

Дата звіту: 1/11/2022
 Дата редагування: ---

Звіт не був оцінений.

метадані

Заголовок:
 Управління якістю продукції бізнес-організації.docx
 Автор:
 Кисіль Олег Олегович
 Науковий керівник:
 Омеляненко Тетяна Володимирівна
 підрозділ:
 кафедра менеджменту

Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

У цьому розділі Ви можете знайти інформацію щодо модифікації тексту, яка може бути спрямована на зміну результатів аналізу. Невидимі для особи, яка оцінює вміст документа у роздруковці чи файлі, вони впливають на фрази, порівнювані під час аналізу тексту (випадкові помилки), щоб приховати запозичення, а також підробити значення у звіті про подібність. Слід оцінити, чи є модифікації навмисними чи ні.

Заміна букв		2
Інтервали		0
Мікропробіли		17
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		218

Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.

25
 Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2

11964
 Кількість слів

89844
 Кількість символів

Подібності за списком джерел

Прокручіть список та аналізуйте, особливо, фрагменти, які перевищують КП 2 (позначено жирним шрифтом). Скористайтеся посиланням "Позначити фрагмент" та перегляньте, чи є вони короткими фразами, розкиданими в документі (випадкові схожості), численними короткими фразами поруч з іншими (мозаїчний плагіат) або великими фрагментами без зазначення джерела (прямий плагіат).

10 найдовших фраз	Колір тексту		
ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://dachadecor.com.ua/teplitsi/viraschivanie-roz-v-teplitse-traditsionnie-i-sovremennie-metodi.htm	121	1.01 %
2	http://www.urapereyizd.com.ua/ua/porady-po-pereizdu/1-vymohy-yaki-predlavlaiutsia-vantazhivkam-shcho-perevoziat-shvydkopsuvnu-produktsiiu	104	0.87 %
3	http://www.urapereyizd.com.ua/ua/porady-po-pereizdu/1-vymohy-yaki-predlavlaiutsia-vantazhivkam-shcho-perevoziat-shvydkopsuvnu-produktsiiu	97	0.81 %
4	https://buduysvoe.com/publications/rynok-kvitiv-vidnovlyuyetsya	92	0.77 %
5	https://www.eoravda.com.ua/news/2020/04/9/659176/	71	0.59 %
6	http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2012-N5-Volume3_192.pdf	71	0.59 %

7	https://buduysvoe.com/publications/rynok-kvitiv-vidnovlyuyetsya	66	0.55 %
8	http://www.urapereyizd.com.ua/ua/porady-po-pereizdu/1-vymohy-yaki-predyavlyaiutsia-vantazhykam-shcho-perevoziat-shvydkopsuvnu-produktsiiu	62	0.52 %
9	http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2012-N5-Volume3_192.pdf	58	0.48 %
10	https://smarteco.biz.ua/solution/self-consumption/	57	0.48 %

з бази даних RefBooks

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
 Результати перевірки в цій базі даних доступні після придбання відповідного пакета. Просимо звернутися до свого Адміністратора			

з домашньої бази даних (0.84 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	Управління впровадженням організаційних інновацій 1/15/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра менеджменту)	42 (3)	0.35 %
2	Стратегія забезпечення якості управління бізнесом. 3/19/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра бізнес-економіки та підприємництва)	37 (2)	0.31 %
3	Майнове страхування та чинники його розвитку в Україні 5/26/2020 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра банківської справи та страхування)	16 (1)	0.13 %
4	Розробка та обґрунтування проекту підвищення результативності діяльності підприємства 1/24/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра бізнес-економіки та підприємництва)	6 (1)	0.05 %

з програми обміну базами даних (0.35 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	ЕКФ_2020_Дубанич Д_.docx 12/27/2020 The Ivan Franko National University (Економічний факультет)	42 (5)	0.35 %

з Інтернету (27.11 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2012-N5-Volume3_192.pdf	514 (22)	4.30 %

2	http://www.urapereyizd.com.ua/ua/porady-po-pereizdu/1-vymohy-iaki-predavliaiutsia-vantazhivkam-shcho-perevoziat-shvydkopsuvnu-produktsiiu	343 (7)	2.87 %
3	https://buduysvoe.com/publications/rynok-kvitiv-vidnovlyuyetsya	281 (9)	2.35 %
4	https://studme.com.ua/1301071312679/menedzhment/kompleksnoe_upravlenie_kaches-tvom_metody_priemy_factory_tqm.htm	247 (10)	2.06 %
5	http://dachadecor.com.ua/teplitsi/viraschivanie-roz-v-teplitse-traditsionnie-i-sovremennii-metodi.htm	207 (6)	1.73 %
6	https://otherreferats.allbest.ru/finance/00151351_2.html	188 (8)	1.57 %
7	https://smarteco.biz.ua/solution/self-consumption/	171 (7)	1.43 %
8	https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/9/659176/	139 (4)	1.16 %
9	https://uk.wikipedia.org/wiki/Кайда́н	126 (5)	1.05 %
10	http://ua.pravda-sotrudnikov.com/company/ooo-askaniya-flora	117 (5)	0.98 %
11	https://iknet.com.ua/uk/solar-plants-construction/	98 (4)	0.82 %
12	https://ukranews.com.ua/news/688241-popyt-na-troyandy-roste-v-peredden-8-bereznya-i-dnya-materi	90 (2)	0.75 %
13	http://onmedu.edu.ua/shho-take-standart-iso-9001/	80 (5)	0.67 %
14	https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/11214/1/%D1%87%20%D0%86%D0%86%D0%86.pdf	68 (4)	0.57 %
15	https://revolution.allbest.ru/management/00475282_0.html	61 (8)	0.51 %
16	https://osvita.ua/vnz/reports/management/13878/	60 (5)	0.50 %
17	https://www.webkursoviki.ru/kartgotrab.asp?id=-154033	58 (2)	0.48 %
18	http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/7928/%2BKonf_Luts_k_4%20%D1%82%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D1%81%D0%B0.pdf?sequence=1&isAllowed=y	44 (1)	0.37 %
19	https://www.work.ua/jobs/by-company/911235/	43 (1)	0.36 %
20	https://ssj-solar.com.ua/a426639-merezhevi-sonyachni-elektrostantsiyi.html	42 (1)	0.35 %
21	http://intkonf.org/index.php?paged=426&s=%ef%25	37 (4)	0.31 %
22	https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34745/Ep630_20.pdf?sequence=1&isAllowed=y	36 (1)	0.30 %
23	https://ukrdoc.com.ua/text/28146/index-1.html	35 (3)	0.29 %
24	https://unisolar.com.ua/projects/fes-makariv-smt-makariv-ki%D1%97vska-oblast/	24 (1)	0.20 %
25	http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7152/1/Normatyvne%20zabezpechennja%20biotekhnologichnykh%20vyrobnysty.pdf	22 (2)	0.18 %
26	https://otherreferats.allbest.ru/cookery/00022519_0.html	19 (2)	0.16 %
27	http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/upr_ekpn/classes_stud/uk/pharm/prov_pharm/pvtr/%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%B%D1%82%20%D1%82%D0%B0%20%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%B3%20%D1%83%20%D1%84%D0%B0%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97/4/04%20%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97%20%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F.htm	18 (1)	0.15 %

28	http://www.ltkintu.org.ua/wp-content/uploads/2020/02/%D0%A%D0%9E%D0%9D%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%A%D0%A2-%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9-%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D1%8F-%D1%8F%D0%BA%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8E-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97-%D1%82%D0%B0-%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3-%D0%B2-%D0%93%D0%A0%D0%93-2020-241.pdf	12 (1)	0.10 %
29	http://elibrary.donnuet.edu.ua/1285/1/ivanova_MR%D0%9F%D0%9D%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%A%D0%A2-%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9-%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D1%8F-%D1%8F%D0%BA%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8E-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97-%D1%82%D0%B0-%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3-%D0%B2-%D0%93%D0%A0%D0%93-2020-241.pdf	11 (1)	0.09 %
30	http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2019/04/zbirka-tez-21-22-03-2019.pdf	11 (1)	0.09 %
31	http://conferences.neasmo.org.ua/uploads/conference/file/11/conference_29-30.11.2014.pdf	11 (1)	0.09 %
32	https://otherreferats.allbest.ru/management/00047423_0.html	10 (1)	0.08 %
33	https://otherreferats.allbest.ru/management/00028202_0.html	8 (1)	0.07 %
34	http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1314/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%2012.1.doc	7 (1)	0.06 %
35	http://stud.wiki/cookery/3c0a65635a2ac68a5c53a89421216c26_0.html	6 (1)	0.05 %

Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
------------------	-------	---------------------------------------	--

**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Вадима Гетьмана»
Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту**

Витяг з протоколу № 2 від 14.01.2022

**Засідання комісії з етики та академічної доброчесності
зі спеціальності 073 «Менеджмент»
(у форматі відеоконференції)**

ГОЛОВА КОМІСІЇ: к.е.н., доц. Барабась Д.О.

ПРИСУТНІ ЧЛЕНИ КОМІСІЇ: к.е.н., проф. Банщиків П.Г., к.е.н., ст.викл.
Ліщинська В.В.

СЛУХАЛИ: Про виявлення ознак недоброчесної поведінки здобувача другого року навчання, другого (магістерського) рівня вищої освіти, ОПП «Менеджмент бізнес-організацій», заочної форми навчання, Кисіля Олега Олеговича та надання рекомендацій кафедрі менеджменту про допущення його кваліфікаційної магістерської роботи до захисту.

УХВАЛИЛИ: Рекомендувати кафедрі менеджменту допустити до захисту кваліфікаційну магістерську роботу здобувача другого року навчання, другого (магістерського) рівня вищої освіти, ОПП «Менеджмент бізнес-організацій», заочної форми навчання Кисіля Олега Олеговича.

**Голова комісії,
к.е.н., доцент
кафедри менеджменту**



Барабась Д.О.

**Секретар комісії,
к.е.н., старший викладач
кафедри менеджменту**



Ліщинська В.В.