

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY FOR EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ZAPORIZHZHYA NATIONAL UNIVERSITY

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
FACULTY OF MANAGEMENT

КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА, МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА
ЛОГІСТИКИ
CHAIR OF ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS
AND LOGISTICS

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
МАГІСТРА

на тему Логістика закупівель в малому бізнесі

THESIS FOR THE MASTER'S DEGREE

Procurement Logistics in Small Business

Виконав: студент 2 курсу магістратури
спеціальності 073 Менеджмент
освітньої програми Логістика
Вельчев О.І.

Керівник доц. каф. ПМОіЛ, к.е.н. Ю.І. Полусмяк
Рецензент доц. каф. ПМОіЛ, доц., к. держ.упр. О.А. Онищенко

Запоріжжя
2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту

Кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики

Рівень вищої освіти магістр

Спеціальність 073 Менеджмент, освітня програма Логістика

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри

к.е.н., проф. Павлюк Т.С.

« ___ » _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Вельчев Олексій Іванович

1. Тема роботи Логістика закупівель в малому бізнесі

керівник роботи Полусмяк Юлія Ігорівна, к.е.н., доцент

затверджені наказом ЗНУ від « ___ » _____ 20__ року № ___

2. Строк подання студентом роботи « ___ » _____ 20__ р.

3. Вихідні дані до роботи діюча система нормативно-правових актів (закони України, Постанови Кабінету Міністрів тощо), фінансова звітність досліджуваного підприємства, матеріали публікацій у спеціальній і періодичній пресі а також праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з досліджуваних питань.

4. Перелік питань, які потрібно розробити: Кваліфікаційна робота магістра складається з основної частини і додаткової. Основна частина містить такі структурні елементи: вступ, сутність (3 розділи – теоретичний, аналітико-дослідницький, проектно-рекомендаційний), висновки та рекомендації, список використаних джерел. 1 Розділ – Теоретичні основи управління логістичним потенціалом підприємств – складається з 3 підрозділів: 1.1 Логістичний менеджмент в системі управління підприємством; 1.2 Управління логістичними процесами підприємства в умовах глобалізації економічного середовища; 1.3 Закупівельна логістика як важлива частина логістичної системи підприємства; 2 Розділ – Дослідження діяльності ППП "ВКФ «АЛІОТ» складається з 3 підрозділів: 2.1 Загальна характеристика ППП "ВКФ «АЛІОТ»; 2.2 Аналіз господарської діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ»; 2.3 Аналіз закупівельної системи ПП «ВКФ «АЛІОТ»; 3 Розділ – Шляхи удосконалення системи закупівельної діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ» – складається з 2 підрозділів: 3.1 Розробка рекомендацій щодо підвищення

ефективності системи закупівельної діяльності досліджуваного підприємства;
3.2 Оптимізація запасів готової продукції на складах підприємства

5. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| 1 | Полусмяк Ю.І., доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ | 05.09.2022 р. | 05.09.2022 р. |
| 2 | Полусмяк Ю.І. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ | 15.10.2022 р. | 15.10.2022 р. |
| 3 | Полусмяк Ю.І. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ | 06.11.2022 р. | 06.11.2022 р. |

6. Дата видачі завдання 05.10.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|--|-------------------------------|----------|
| 1 | Узгодження теми, складання змісту | вересень | виконано |
| 2 | Вивчення літературних джерел | вересень | виконано |
| 3 | Збирання матеріалу на підприємстві | жовтень | виконано |
| 4 | Обробка матеріалу | жовтень | виконано |
| 5 | Виконання розділу 1 | жовтень | виконано |
| 6 | Виконання розділу 2 | листопад | виконано |
| 7 | Виконання розділу 3 | листопад | виконано |
| 8 | Формулювання висновків | листопад | виконано |
| 9 | Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії | грудень | виконано |
| 10 | Подання роботи на кафедру | грудень | виконано |

Студент _____ О.І.Вельчев
 (підпис)

Керівник роботи _____ Ю.І. Полусмяк
 (підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____
 (підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 103 с., 5 рис., 25 табл., 47 джерел.

Предмет дослідження: закупівельна логістика ПП «ВКФ «АЛІОТ».

Об'єкт дослідження є ПП «ВКФ «АЛІОТ».

Під час написання роботи було досліджено процес управління логістичними процесами підприємства в умовах глобалізації економічного середовища, проаналізовано закупівельну систему ПП «ВКФ «АЛІОТ»; запропоновано шляхи удосконалення системи управління внутрішньовиробничою логістикою ПП «ВКФ «АЛІОТ».

Мета роботи полягає у розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності системи закупівельної діяльності досліджуваного підприємства.

Методи дослідження – спостереження та порівняння, групування та узагальнення даних, аналізу та синтезу, узгодження та формалізації, аналітичний, табличний, графічний, балансовий.

Під час виконання роботи було розглянуто теоретичні основи управління логістичним потенціалом підприємств. На основі теоретичного матеріалу було проаналізовано діяльність ПП «ВКФ «АЛІОТ», проведено аналіз фінансового стану та фінансових результатів ПП «ВКФ «АЛІОТ» та розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності системи закупівельної діяльності досліджуваного підприємства.

Отримані в кваліфікаційній роботі результати можуть бути використані керівництвом ПП «ВКФ «АЛІОТ» в практичній діяльності і сприятимуть удосконаленню діяльності вітчизняних підприємств.

ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЗАКУПІВЛЯ, ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА, ФУНКЦІОНУВАННЯ, ЛОГІСТИЧНІ ПРОЦЕСИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧА ЛОГІСТИКА.

ABSTRACT

Thesis for the Master's Degree: 103 pp., 5 fig., 25 tab., 47 sources.

Subject of research: procurement logistics of PE "VKF "ALIOT".

The object of the research is PE "VKF "ALIOT"

During the writing of the paper, the process of managing the logistics processes of the enterprise in the conditions of the globalization of the economic environment was investigated, the procurement system of PE "VKF "ALIOT" was analyzed; ways of improving the internal production logistics management system of PE "VKF "ALIOT" are proposed.

The purpose of the work is to develop recommendations for improving the efficiency of the procurement system of the enterprise under study.

The research methods: observation and comparison, grouping and generalization of data, analysis and synthesis, coordination and formalization, analytical, tabular, graphical, balance.

During the performance of the work, the theoretical foundations of managing the logistics potential of enterprises were considered. On the basis of the theoretical material, the activities of the PE "VKF "ALIOT" were analyzed, the financial status and financial results of the PE "VKF "ALIOT" were analyzed, and recommendations were developed to improve the efficiency of the procurement system of the enterprise under study.

The results obtained in the qualification work can be used by the management of PE "VKF "ALIOT" in practical activities and will contribute to the improvement of the activities of domestic enterprises.

LOGISTICS MANAGEMENT, LOGISTICS ACTIVITIES, PURCHASE, LOGISTICS SYSTEM, FUNCTIONING, LOGISTICS PROCESSES, EFFICIENCY, DOMESTIC LOGISTICS.

СПИСОК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ ТА СИМВОЛІВ

ПП - приватне підприємство;

ВЛС – внутрішньовиробнича логістична система;

ОПТ (Optimized Production Technology) – оптимізована виробнича технологія;

МРП – MRP (англ. Material Requirements Planning – планування потреб у матеріалах) – система планування потреб у матеріалах, одна з найпопулярніших у світі логістичних концепцій, на основі якої розроблено та функціонує велике число мікрологістичних систем, на основі концепції MRP побудовано побудова логістичної системи «штовхаючого типу»;

ЛС – логістична система;

МТП- матеріально-технічне постачання;

ERP система – Enterprise Resource Planning – управління ресурсами підприємства – методологія ефективного планування та управління всіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку при виконанні замовлень клієнтів у сферах виробництва, дистрибуції і надання послуг.

ВКФ - виробничо-комерційна фірма

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП | 8 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ..... | 12 |
| 1.1 Логістичний менеджмент в системі управління підприємством..... | 12 |
| 1.2 Управління логістичними процесами підприємства в умовах глобалізації економічного середовища..... | 16 |
| 1.3 Закупівельна логістика як важлива частина логістичної системи підприємства..... | 21 |
| РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПП "ВКФ «АЛІОТ»..... | 31 |
| 2.1 Загальна характеристика ПП "ВКФ «АЛІОТ»..... | 31 |
| 2.2 Аналіз господарської діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ»..... | 38 |
| 2.3 Аналіз закупівельної системи ПП «ВКФ «АЛІОТ»..... | 63 |
| РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ВКФ «АЛІОТ»..... | 72 |
| 3.1 Розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності системи закупівельної діяльності досліджуваного підприємства..... | 72 |
| 3.2 Оптимізація запасів готової продукції на складах підприємства | 78 |
| ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ | 85 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 89 |

ВСТУП

Трансформаційні процеси, що відбуваються у вітчизняній економіці сьогодні, поставили сучасні підприємства в нові економічні умови, які характеризуються формуванням жорсткого конкурентного середовища та змусили кардинально змінити стратегію й тактику поведінки. Тим більше, що постійне ускладнення процесів взаємодії між учасниками ринку змушує підприємства більш ретельно планувати і прогнозувати свою діяльність. В останні роки намітилася позитивна тенденція поступового переходу вітчизняних підприємств до сучасних підходів, технологій та моделей організації бізнесу.

Здатність підприємства до виживання в сучасних умовах визначається його конкурентоспроможністю. Підвищення конкурентоспроможності підприємств, подолання негативних ситуацій в економічному розвитку неможливо без оцінки їх реальних можливостей.

Однак, при цьому підприємства для оцінки своєї конкурентоспроможності продовжують застосовувати лише стандартні методики аналізу. Необхідність в об'єктивній і обґрунтованій інформації про стан економічного суб'єкта дуже велика, але застосування стандартних методик оцінки стану підприємства передбачає використання великої кількості показників, що характеризують структуру активів, джерел фінансування та їх співвідношення. Такий підхід не дозволяє комплексно управляти підприємством.

В рамках ринкової економіки закупівельна діяльність знаходиться в центрі уваги власників та керівників організацій. У структурі витрат будь-якого підприємства, організації, установи або індивідуального підприємця більшу частину витрат займають закупівля товарів, робіт та послуг. Закупівлі є одними із важливіших елементом діяльності на всіх підприємствах, проте найбільшу цінність вони представляють для компаній, які працюють на ринку роздрібною торгівлі.

Закупівля товарів розглядається в системі підприємства як сполучна ланка трьох найважливіших складових діяльності підприємства: виробничої, фінансової та збутової. Процес закупівлі товарів та формування зв'язків з потенційними постачальниками є з найскладнішим завданням для підприємства.

Теоретичні основи закупівельної логістики розкриті в працях І. Бажина, Л. Балабанової, А. Гаджинського, А. Германчук, Є. Крикавського, Р. Ларіної, О. Музики, В. Ніколайчука та ін., що потребує аналізу й систематизації поглядів науковців на її сутність, завдання, мету та функції. Якщо теоретико-методологічні засади логістичного управління підприємством викладені у працях науковців достатньо об'ємно то сутність і функції логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів та його відмінності від закупівельної логістики опрацьовані недостатньо.

Актуальність обраної теми кваліфікаційної роботи магістра полягає в тому, що в умовах ринкової економіки з притаманними їй високим рівнем конкуренції, частими змінами характеристик зовнішнього середовища, жорсткими вимогами споживачів до різноманіття та якості продукції виникає загроза зниження ефективності функціонування значної кількості сучасних підприємств. Зазначена ситуація обумовлює необхідність пошуку додаткових джерел підвищення ефективності функціонування підприємств для забезпечення їх виживання та розвитку в сучасних економічних умовах.

Об'єктом дослідження виступає ПП «ВКФ «АЛІОТ».

Предметом кваліфікаційної роботи є закупівельна логістика досліджуваного підприємства.

Мета роботи полягає у розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності системи закупівельної діяльності досліджуваного підприємства.

Відповідно до поставленої мети треба вирішити такі завдання:

- визначити місце логістичного менеджменту в системі управління підприємством;
- дослідити процес управління логістичними процесами

підприємства в умовах глобалізації економічного середовища;

- дослідити діяльності ППП "ВКФ «АЛІОТ»;
- проаналізувати закупівельну систему ПП «ВКФ «АЛІОТ»;
- запропонувати шляхи удосконалення системи управління внутрішньовиробничою логістикою ПП «ВКФ «АЛІОТ»;
- розробити рекомендацій щодо підвищення ефективності системи закупівельної діяльності досліджуваного підприємства.

Під час написання кваліфікаційної роботи були використані загальнонаукові теоретичні та емпіричні методи дослідження: аналіз і узагальнення літератури з теми дослідження, методи спостереження та порівняння, аналітичний, прогнозування та узагальнення даних, структурні методи аналізу, елементи економічного і фінансового аналізу, методи узгодження та формалізації.

Інформаційною базою для досліджень стали: дані статистичної та фінансової звітності підприємства, дані мережі Internet, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалась за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення менеджменту, законодавчі та нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених. В роботі використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи досліджень. Під час розробки та впровадження напрямів удосконалення логістичної системи використовувались методи систематизації, алгоритмізації, прогнозування та узагальнення даних, структурні методи аналізу, елементи економічного і фінансового аналізу тощо.

Практична значимість кваліфікаційної роботи полягає у доведенні теоретичних розробок до рівня методичних узагальнень і прикладного інструментарію, що сприятиме удосконаленню системи управління логістичною системою та запасами підприємства, а одержані результати можуть бути використані ПП «ВКФ «АЛІОТ» й іншими вітчизняними

підприємствами в практичній діяльності.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку та рекомендацій, списку використаних джерел. Апробацію результатів дослідження було здійснено шляхом впровадження результатів дослідження на підприємстві ПП «ВКФ «АЛІОТ».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Логістичний менеджмент в системі управління підприємством

В умовах ринкової економіки, загострення конкурентної боротьби між різними товаровиробниками актуалізуються питання підвищення ефективності діяльності підприємств, що пов'язані із необхідністю впровадження концепції логістики як інструменту оптимізації різних видів потоків та зниження їх витрат. Концепція логістичного менеджменту є найконструктивнішим підходом до управління матеріальними та супутніми потоками, яка відображає динамічність і складність господарської ситуації.

В сучасних ринкових умовах для створення та збереження конкурентоспроможності підприємству постійно треба пристосовуватись до оточуючого середовища.

Результат діяльності підприємств залежить саме від керівництва, від їх знань в тому и іншому напрямку менеджменту. Таким чином для підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства та досягнення високих фінансових результатів необхідно ведення нових ефективних, прогресивних концепцій управління. Найоптимальнішим способом управління ресурсними потоками є дана концепція, що характеризує складність та динамічність підприємницької діяльності.

Підприємство також можна розглядати як єдину, цілісну систему (організаційну структуру) в логістичному менеджменті, що поєднує в собі саму компанію, її постачальників, споживачів продукції, а також складську та транспортну системи. Тому управління логістикою включає в себе управління бізнес потоками, які пов'язані з просуванням продукції та послуг на ринку. Логістичною системою здійснюється закупівля ресурсів, матеріалів для виробничого процесу, саме тому логістичний менеджмент виступає інструментом, за допомогою якого ефективно розподіляються і

використовуються кошти на підприємстві, а саме щоб задовільнити потреби виробника і споживача.

На сьогодні управління системою логістики на підприємстві здійснюється централізовано чи, навпаки, може бути децентралізовано на рівні відділів [4, с. 116]. Централізована організація логістики передбачає наявність єдиного логістичного центру – спеціальної служби, яка здійснює управління всіма видами логістичної діяльності. Система без єдиного логістичного центру – це децентралізована організація логістики, всі рішення приймають в окремих підрозділах або виробничих групах, які можуть знаходитись навіть не в одному регіоні.

Узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття «логістичний менеджмент» наведено в таблиці 1.1:

Таблиця 1.1

Дослідження поняття «логістичний менеджмент»

| Науковці | Змістове наповнення поняття «логістичний менеджмент» |
|----------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Є. Крикавський | Логістичний менеджмент – це менеджмент в логістичних системах на засадах теорії логістики і розуміння цього терміна «ґрунтується на інтеграції логістики та менеджменту у форму «логістико-менеджменту» як комплексної локалізованої системи управління матеріальними та інформаційними потоками» [21; 22]. |
| Д. Дж. Бауерокс, Д. Дж. Клосс | Сутність логістичного менеджменту полягає «у створенні й налагодженні таких систем управління потоками матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва й запасів готової продукції, які служили б опорою для ділової стратегії господарської одиниці» [4]. |
| В. Українцев | Логістичний менеджмент являє собою синтез основних управлінських функцій, зокрема, планування, організації, контролю й регулювання поточкових процесів у господарських структурах для досягнення загальносистемних цілей з найменшими витратами [42]. |
| В. Сергєєв | Логістичний менеджмент визначається синергією основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку та аналізу) при досягненні цілей мікрологістичної системи. Логістичний менеджмент – це визначена ієрархія управлінського персоналу [36]. |
| Б. Анікін | Організація логістичного менеджменту розглядається як три види діяльності – централізація, децентралізація і змішане управління [3]. |
| Б. Уотерс | Логістичний менеджмент відноситься лише до управління деякими ланцюгами постачань [43]. |
| А. Долгов | Логістичний менеджмент – це діяльність, направлена на здобуття прибутку шляхом створення і реалізації певної продукції або послуги [13]. |

Продовження таблиці 1.1

| 1 | 2 |
|-------------|---|
| Л. Белоусов | Логістичний менеджмент – це визначення, прийняття й організації виконання управлінських рішень по логістичних операціях у логістичних системах комерційного посередництва» [5]. |

Хоча зазначені у таблиці 1.1 концепції логістичного менеджменту підприємства мають ряд переваг, проте вони потребують деяких уточнень та конкретизації, зокрема:

- вважаємо, що об'єктом логістичного менеджменту є логістичний потік. Під логістичним потоком розуміємо сукупність матеріального, інформаційного, фінансового та ін. потоків, які рухаються в межах логістичного ланцюга;

- логістичний менеджмент підприємства не повинен обмежуватися реалізацією часткових логістичних цілей, а повинен сприяти стійкому економічному зростанню підприємства в цілому;

- інструментарій логістичного менеджменту повинен бути спрямований на оптимізацію різних видів потоків, результатом якої повинне стати зменшення логістичних витрат підприємства.

Отже, виходячи з цього, вважаємо, що характерне для логістичної концепції мислення системними категоріями потребує трактування логістичних завдань як комплексу залежностей, а логістики – як єдиного замкненого простору завдань підприємства. У теорії управління підприємством така сфера завдань визначається як важлива функція підприємства. Тобто логістика трактується як одна з важливіших функцій суб'єкта підприємництва, яка сприяє формуванню її сукупного економічного потенціалу.

Логістичний потенціал надає можливість реалізувати цільові настанови в межах його місії, виступаючи стратегічним чинником в умовах загострення конкуренції.

Будуючи сучасні логістичні системи, важливо визначити місце логістичного менеджменту в загальній структурі управління компанією та

межі взаємодії з іншими елементами менеджменту. Адже сучасна система менеджменту являє собою композицію організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, інновації, маркетинг, збут, персонал тощо), об'єднаними стратегічними та іншими цілями.

Розгляд тверджень науковців щодо поняття логістичного менеджменту показав, що до основних його ознак можна віднести наступні:

- управління потоками підприємства;
- функції управління;
- діяльність, спрямована на отримання прибутку;
- управління логістичним ланцюгом;
- управлінські рішення.

Слід звернути увагу на те, що завдяки впровадженню логістичного менеджменту на підприємстві вирішуються проблеми з:

- транспортом та перевезенням;
- контролем запасів і виробничих планів;
- управління продажами і замовленнями;
- обслуговуванням споживачів і складські операції на регіональних складах;
- управління складським господарством тощо.

Отже, підсумуємо, для логістичної концепції характерне мислення системними категоріями, що потребує трактування логістичних завдань як комплексу залежностей, а логістики – як єдиного замкненого простору завдань підприємства. У теорії управління підприємством така сфера завдань визначається як важлива функція підприємства. Тобто логістика вважається однією з важливіших функцій суб'єкта підприємництва, яка сприяє формуванню її сукупного економічного потенціалу. Виступаючи стратегічним чинником в конкурентній боротьбі, логістичний потенціал має змогу реалізувати цільові настанови в межах його місії. При побудові логістичної системи, в загальній структурі управління компанією треба визначити місце

логістичному менеджменту. Сучасна система менеджменту є композицією організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, інновації, маркетинг, збут, персонал тощо), об'єднаними стратегічними та іншими цілями. Загалом логістичний менеджмент підприємства має сприяти економічному зростанню підприємства в цілому, а не лише обмежуватись частковими логістичними цілями. Результат інструментарію логістичного менеджменту має спрямовуватись на оптимізацію різних видів потоків, що несе за собою зменшення логістичних витрат підприємства.

Спираючись на вищезначене зазначимо, що під логістичним менеджментом слід розуміти сукупність управлінських функцій, методів та форм управління підприємством, реалізація яких спрямована на оптимізацію фінансових, матеріальних, інформаційних та ін. потоків в межах логістичного ланцюга «закупівля – виробництво – складування – збут», задля забезпечення стійкого економічного зростання підприємства.

1.2 Управління логістичними процесами підприємства в умовах глобалізації економічного середовища

Україна, як і будь-яка країна світу, не забезпечена всіма факторами виробництва, тому їй необхідно імпортувати деякі товари і послуги з інших країн для забезпечення внутрішнього попиту, а також для розвитку своєї економіки. Міжнародна торгівля – основна форма міжнародних економічних відносин, оскільки включає торгівлю не тільки товарами в речовинному розумінні цієї категорії, але й найрізноманітнішими послугами. Саме міжнародна торгівля є основною формою зв'язку між національними товаровиробниками різних країн, формуючи їх економічну взаємозалежність. Глобалізація світового ринку, інтенсивний науково-технічний прогрес і поточні тенденції подальшого міжнародного поділу праці збільшують значущість управління потоковими процесами, ініціюють дослідження в

цьому напрямі. Умови гіперконкуренції сучасної світової економіки змушують знаходження оптимального рівня відповідності логістичних потоків оптимальній якості, орієнтованої на максимальне задоволення потреб, а також і зниження витрат. Логістичний процес – взаємообумовлений, цілеспрямований рух сукупності потоків ресурсів та їх трансформація у процесі задоволення платоспроможного попиту на готовий продукт. Логістичний процес на підприємстві охоплює логістичні операції і логістичні функції. Процес – це стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює вхідні ресурси в результати. З огляду на загальне розуміння того, що мається на увазі під словом процес, логістичний процес має свої «входи» і «виходи». Для здійснення логістичного процесу використовуються ресурси (персонал, устаткування, інфраструктура, середовище тощо) – це матеріальні чи інформаційні об'єкти, які постійно використовуються для виконання логістичного процесу. Розвиток торгівлі в сучасних умовах супроводжується формуванням нових взаємозв'язків і взаємозалежностей на основі ряду принципів. Одним із сучасних принципів щодо міжнародної торгівлі є принцип транспарентності, який характеризується як взаємна прозорість у торговельних зв'язках, що лежить в основі розвитку процесів глобалізації зовнішньої торгівлі [16]. Аналіз літератури свідчить, що сьогодні науковці виділили три концептуально відмінні підходи, які відображають бачення глобалізації. Перший, апологетичний – глобалізм (Е. Гідденс, А. Маршалл, К. Омае, Т. Фрідман, М. Хорсман та ін.) – полягає в тому що, глобалізація розглядається як невідворотний процес, сутністю якого є абсолютний примат світового порядку над національними державами і суспільствами. Другий, поміркований – трансформаціоналізм (У. Бек, Д. Гелд, П. Герст, Є. Макгрю, Г. Томпсон, Д. Штігліц, К. Уолтс) – полягає в тому, що сучасні форми глобалізації розглядаються як такі, що не мають аналогів в історії, а держави і суспільства в усьому світі під впливом глобалізації зазнають глибоких змін, намагаючись пристосуватися до більш взаємопов'язаного, але досить

непевного світу. Таким чином, на світовій арені залишаються як головні «гравці» національні держави і уряди, певні локальні культури, але вони зазнають суттєвих змін під впливом глобалізаційних процесів. Третій, антиглобалізаційний – альтерглобалізм (С. Амін, К. Агтітон, Е. Туссен, Ф. Утар, Н. Хомський). Його представники стверджують, що глобалізація – це переважно міф, який приховує справжню суть міжнародного господарства, що дедалі більше поділяється на три головні регіональні блоки, де національні уряди залишаються досить впливовими. Отже, ці наукові підходи дають змогу авторам визначити глобалізацію як об'єктивне явище сучасності, що розвивається та діє за законами, які створюються під впливом інтернаціоналізації економіки, культури, науки, технології, зовнішньої торгівлі. У той же час, як зазначає Ю.В. Шишков, «глобалізація економіки – не просто черговий сплеск колишніх тенденцій, що підсилюють взаємопроникнення національних господарств, і не просто досягнення світовою економікою глобальних масштабів, коли вона охопила всю ойкумену. Усе це – лише кількісні параметри процесу інтернаціоналізації господарського життя. Глибинна сутність процесу глобалізації полягає в тому, що світова економіка переходить у якісно новий стан» [40, с. 3]. Цей процес пов'язаний з інтернаціоналізацією господарської діяльності та зовнішньої торгівлі, коли економічні взаємозв'язки стають визначною, навіть головною умовою економічного зростання. Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється комерційна діяльність у сфері міжнародного обміну товарами в їх матеріальній формі і надання комплексних послуг, пов'язаних із здійсненням товарообігу. Таке розуміння зовнішньоекономічної діяльності передбачає необхідність здійснення широкого комплексу заходів економічного, валютно-фінансового та правового характеру. Крім того, необхідною передумовою і обов'язковою умовою ведення зовнішньоторговельної діяльності є виконання цілого ряду операцій забезпечувального характеру, пов'язаних із просуванням товару від продавця до покупця. Виходячи з наведеного вище визначення, можна сформулювати таке: логістика зовнішньоекономічної діяльності –

наука про управління матеріальними і пов'язаними з ними документальними, фінансовими та іншими інформаційними потоками в рамках міжнародного обміну товарами з метою ефективного використання всіх видів ресурсів. Таким чином, ідея з формування комплексної моделі управління цими потоками на основі єдиного інформаційного простору виглядає досить логічною. Тому в широкому плані експортно-імпорту логістику можна визначити як організацію та забезпечення ефективного управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками з метою мінімізації операційних витрат при досягненні основних завдань зовнішньоторговельної угоди з використанням механізмів та інструментів глобальної та національної логістичних систем. Важко дати чітке визначення глобальної логістичної системи через складність самого поняття, можна лише припустити, що це весь спектр світових видобувних, переробних, виробничих, транспортних, фінансових та інших систем, об'єднаних для більш ефективного розподілу світових ресурсів та управління глобальними можливостями. Національні логістичні системи практично завжди знаходяться в тіні глобальних логістичних систем. Причина в тому, що держава не може бути замкнутою системою і не працювати на міжнародному ринку, навпаки, постійно відбувається обмін продукцією та ресурсами між державами. Це твердження справедливе і щодо діяльності окремого вітчизняного підприємства з його складними і різноманітними внутрішньосистемними і зовнішніми діловими зв'язками. Виділяючи різноспрямовані логістичні потоки як об'єкт зовнішньоторговельної діяльності підприємства, ми тим самим хочемо підкреслити можливість і необхідність використання логістичного інструментарію для управління сферою зовнішньої торгівлі з метою підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності і узгодження в процесі її здійснення державних інтересів, інтересів окремих господарюючих суб'єктів, а також громадських інтересів. Необхідно зазначити, що визначенню сутності поточкових процесів у цілому, а також змістовної характеристики їх основних елементів – матеріального, інформаційного та

фінансового потоків, присвячено велику кількість незалежних досліджень різних авторів. При цьому загальноприйнятою у логістиці є точка зору щодо первинності матеріального потоку, який породжує в процесі свого руху супутній йому інформаційний і фінансовий потоки. У цілому, погоджуючись із цією точкою зору, ми вважаємо, що матеріальний потік у сфері зовнішньої торгівлі існує у вигляді товарного потоку – зовнішньоторговельного потоку товарів і послуг, продавці і покупці яких знаходяться в різних країнах. Шлях товару при експорті поділяється на три етапи: попередня доставка (на термінал основного перевізника, у порт, аеропорт, на прикордонний пункт); основне перевезення (міжнародне перевезення); кінцева доставка (від митного кордону до пункту призначення на території країни-контрагента). Експортно-імпорتنі операції в глобальних логістичних системах вимагають державного регулювання і, як правило, пов'язані з більшим, ніж у традиційному логістичному менеджменті, обсягом інформації, більш складним документообігом. Роль держави у цій сфері зводиться до впорядкування потоків експортно-імпорتنих вантажів, захисту прав споживачів, запобігання контрабанді заборонених до ввезення-вивезення товарів і протекціоністської політики у відношенні до вітчизняних виробників, транспортних, експедиторських та інших компаній як складових глобальної логістичної системи. Важливе місце в глобальній структурі займають зони вільної торгівлі. Інтенсивність галузевої взаємодії характеризують відносини мікрологістичної системи підприємства із зовнішнім середовищем за допомогою залучення вхідних матеріальних потоків – субстанцій, матеріалів, комплектуючих і розподілу вихідних матеріальних потоків. Структура взаємодії дозволяє судити про стан потокової системи підприємства як комплексу мікро- і макрологістичних зв'язків [28, с. 23]. Нині міжнародна торгівля здійснюється за рахунок використання транспортно-логістичної інфраструктури, забезпечуючи перевезення товарів у інтермодальних і мультимодальних схемах. Необхідно зазначити, що глобалізація суттєвим чином вплинула на розвиток і широке використання логістичного підходу в

становленні міжнародних торгових відносин на світовому ринку. Саме глобалізація сприяє оптимізації розміщення ресурсів, розширенню асортименту товарів і підвищенню їх якості, стимулюючи при цьому розвиток всієї міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури, що обслуговує міжнародну логістичну інфраструктуру.

1.3 Закупівельна логістика як важлива частина логістичної системи підприємства

Закупівельна логістика – це управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. У цьому розділі досліджується закупівельна логістика виробничого підприємства, яке виготовляє деяку продукцію і для свого виробничого процесу має потребу у певній сировині, матеріалах, комплектуючих виробках [2, 13].

Метою закупівельної логістики є адекватне і повне задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю. Для використання концепції логістики на заготівельному етапі необхідно бути готовим до зміни самої філософії організації виробництва кінцевої продукції, яка повинна відповідати всім характеристикам діючого і потенційного попиту. В умовах функціонування логістичної системи на підприємстві необхідно дотримуватися правила, яке полягає в тому, що розрахунки всіх параметрів виробничо-господарської діяльності потрібно вести ніби в зворотному напрямку. В цілому закупівельна логістика є неначе похідною від моделі виробничої логістики.

Таким чином, розрахунок потреби у закупівлі здійснюється у зворотному до виробничого процесу напрямку, тобто від кінцевої продукції до вхідних – сировини, матеріалів, напівфабрикатів. Якщо на вхід виробничого процесу подаються вхідні матеріали або інші продукти, які протягом процесу переробляються і на виході перетворюються в готову продукцію, то потік інформації та потреб йде протипотоком щодо матеріальних потоків: від збуту

готової продукції до закупівлі матеріалів та інших придбаних товарів виробничого споживання. Однак принцип інформаційного протипотоку не означає, що збут і виробництво пасивно диктують свої умови постачанню. Процес закупівлі істотно впливає на конкурентоспроможність продукції підприємства не тільки шляхом скорочення витрат обігу і своєчасності виконання замовлень виробництва. Прямий вплив постачання здійснює на якість продукції, а також на формування асортименту, оскільки є безпосереднім джерелом інформації про ринок конкуруючих матеріалів і можливості постачальників. Процес управління матеріальними потоками в закупівельній логістиці складається з двох основних частин: – управління диспозицією матеріально-технічних ресурсів, тобто управління запасами; – регулярний аналіз, вибір і організація постачань матеріально-технічних ресурсів на підприємство, тобто управління закупівлями.

Основними критеріями розробки логістичної політики здійснення закупівель і формування загальної системи закупівельної логістики є:

- оптимальна періодичність (час) постачань;
- оптимальна структура матеріальних потоків;
- мінімальні сукупні логістичні постачальницькі витрати.

Ідентифікація і переоцінка потреб закупівель починається з визначення тих постачальницьких трансакцій, які потрібно встановити між відділом закупівель і конкретними споживачами матеріальних ресурсів (підрозділами) фірми. У деяких випадках, наприклад, якщо змінюється асортимент виготовленої продукції, то може бути переглянутий склад внутрішньофірмових споживачів і (або) номенклатура матеріальних ресурсів. Як тільки внутрішньофірмові споживачі та номенклатура матеріальних ресурсів визначені, потрібно встановити вимоги до розмірів, параметрів постачань, плани і специфікацію на кожну позицію номенклатури та певну номенклатурну групу матеріальних ресурсів. Крім того, потрібно встановити вимоги користувачів, які визначають сервіс постачань.

На сьогодні існують три основних типів організації закупівель матеріальних ресурсів залежно від тривалості та складності: сталі закупівлі; модифіковані закупівлі (у яких змінюється або постачальник, або параметри закупаваних матеріальних ресурсів); нові закупівлі, викликані потребами нового внутрішньофірмового користувача [3, 12].

Знання й аналіз ринку постачальників допомагають логістичному персоналу фірми визначити кількість можливих постачальників, позицію на ринку, професіоналізм та інші фактори, що дозволяють правильно організувати закупівлі. Ідентифікація всіх можливих постачальників включає визначення всіх можливих постачальників певного виду (номенклатури) матеріальних ресурсів, які можуть задовольнити вимоги внутрішньофірмових користувачів. Важливим моментом є включення у цей список тих фірм-постачальників, послугами яких товаровиробник раніше не користувався.

Попередня оцінка всіх можливих джерел закупівлі матеріальних ресурсів полягає у порівнянні пропонованої постачальниками якості матеріальних ресурсів і сервісу з необхідними внутрішньофірмовими користувачами. Остаточна оцінка і вибір постачальника після зменшення кількості можливих постачальників на етапі попереднього відбору з тих, що залишилися, оцінюються з погляду найкращого задоволення потреб фірми в матеріальних ресурсах конкретного виду.

Для остаточного вибору постачальника використовується, як правило, багатокритеріальна оцінка. Доставка матеріальних ресурсів і супутній сервіс включає для логістичних активностей, пов'язаних з реалізацією процесу постачань конкретної номенклатури матеріальних ресурсів від постачальника фірми-виробнику: оформлення договірних відносин, передача прав власності на матеріальні ресурси, процедури замовлень, транспортування, переробка вантажу, зберігання, складування і т. п.

За певних обставин включає рішення з організаційної структури власних логістичних каналів просування матеріальних ресурсів від обраного постачальника. Крім контролю і оцінки виконання закупівель, після

завершення процесу доставки потрібно організувати вхідний контроль якості матеріальних ресурсів (ця процедура для надійних постачальників може бути відсутньою).

Ефективність управління закупівлями оцінюється завдяки безупинному контролю і аудиту виконання умов договорів за термінами, цінами, параметрами постачань, якістю матеріальних ресурсів та сервісу. Критерії оцінки і відбору генераторів матеріальних потоків залежать від вимог споживаючої логістичної системи і можуть бути різними: надійність закупівельної діяльності; віддаленість постачальника від споживача; терміни виконання замовлень; періодичність постачань; умови оплати; мінімальний розмір партії товару; можливість отримання знижки; частка постачальника у покритті витрат; повнота асортименту; умови розподілу ризиків; наявність сервісного обслуговування; рекламна підтримка; репутація постачальника; фінансове становище постачальника, його кредитоспроможність та ін.

Підприємство визначає для себе найбільш значимі критерії залежно від специфіки своєї діяльності. Внаслідок аналізу потенційних постачальників формується перелік конкретних постачальників, з якими проводиться робота із встановлення договірних відносин. Список постачальників зазвичай складається за кожним конкретним видом матеріальних ресурсів, які постачаються.

Конкретні результати за багатьма із наведених позицій досягаються як компроміс у процесі переговорів і залежать від позицій постачальника та покупця на ринку. На вибір постачальника суттєвий вплив здійснюють результати роботи згідно з вже укладеними договорами. Оцінку постачальників потрібно проводити не тільки на стадії пошуку, але й у процесі роботи з вже відібраними постачальниками. Ключова роль транспортування у логістиці пояснюється не тільки великою питомою вагою транспортних витрат у загальному складі логістичних витрат, але і тим, що без транспортування неможливе саме існування матеріального потоку.

Транспортування можна визначити як ключову комплексну активність, пов'язану з переміщенням матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва або готової продукції певним транспортним засобом у логістичному ланцюзі та, яка складається, у свою чергу, з комплексних та елементарних активностей, включаючи експедирування, вантажопереробку, упакування, передачу прав власності на вантаж, страхування і т. п. Роль транспортування настільки велика, що коло питань, які стосуються цієї ключової комплексної логістичної активності, виділене у предмет вивчення спеціальної дисципліни транспортної логістики.

Транспорт у системі логістики відіграє двояку роль:

– по-перше, він присутній як складова частина або компонент в основних функціональних областях логістики (закупівельній, виробничій, розподільчій);

– по-друге, транспорт є однією із галузей економіки, у якій також розвивається підприємницька діяльність: транспорт пропонує на ринку товарів і послуг свою продукцію – транспортні послуги, за які отримує доходи і має прибуток. Будучи галуззю матеріального виробництва, транспорт має свою продукцію – це сам процес переміщення, яка характеризується низкою істотних відмінностей:

відсутність речової форми, але в той же час матеріальність за своїм характером, тому що в процесі переміщення витрачаються матеріальні засоби: відбувається зношення рухомого складу і засобів обслуговування, використовується праця робітників транспортної сфери і т. д.;

неможливість зберігання і нагромадження, тому транспорт може мати тільки деякий резерв своєї пропускної та провідної здатності для задоволення потреб у транспортних послугах;

втілення в додаткових транспортних витратах, які пов'язані з переміщенням матеріального потоку, тому транспорт необхідно використовувати так, щоб транспортні витрати були найменшими за інших рівних умов;

прив'язаність до певного місця, району, регіону (наприклад, до місця, де розташовані шляхи сполучення і є відповідні транспортні підприємства). Вказані особливості накладають свій відбиток на устрій і функціонування системи транспортної логістики [8, 13].

Роль транспорту істотно змінюється з розвитком логістичних систем. У сучасних умовах дисципліна транспортного обслуговування визначається не інтересами окремого відправника (одержувача), а оптимальним співвідношенням витрат і прибутку в зазначеному циклі виробництва і споживання. Існують такі ознаки класифікації транспортної складової логістичних систем. Принципово важливо, що транспорт як елемент інфраструктури все частіше бере на себе нетранспортні функції, звільняючи споживача від збутових і розподільчих операцій. Таким чином, транспорт перестає бути відособленою галуззю економіки, яка продає послуги з переміщення вантажів. Він виступає як виробник широкого кола послуг, готовий здійснити комплексне обслуговування.

Оскільки транспортні операції є безпосереднім вираженням зв'язків між окремими етапами товароруку, ефективність цього процесу великою мірою залежить від способу реалізації переміщення. Завдання вибору виду транспорту вирішується у взаємозв'язку з іншими завданнями логістики такими, як створення і підтримка оптимального рівня запасів, вибір виду упаковки та ін. Основою вибору виду транспорту, оптимального для конкретного перевезення, служить інформація про характерні риси різних видів транспорту.

Виділяють шість основних факторів, які впливають на вибір виду транспорту: – час доставки; – частота відправлень вантажу; – надійність дотримання графіка доставки; – здатність перевозити різні вантажі; – здатність доставки вантаж у будь-яку точку території; – вартість перевезення. Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники враховують до шести факторів одночасно. Так, якщо відправника цікавить швидкість, його основний вибір зосереджується на повітряному або автомобільному

транспорті. Якщо його мета – мінімальні витрати, вибір обмежується водним і трубопровідним транспортом. Найбільше переваг пов'язано з використанням автомобільного транспорту, чим і пояснюється зростання його частки в обсязі перевезень. Однак остаточний висновок про варіант доставки вантажів ґрунтується на техніко-економічних розрахунках. Одним з суттєвих факторів, які впливають на вибір перевізника, є вартість перевезення. Вартість транспортної продукції або вартість перевезення визначається сумою необхідних витрат транспортних підприємств або фірм на перевезення вантажів. Споживачі, купуючи транспортну продукцію, відшкодовують ці витрати у формі тарифів і фрахтових ставок, що є одночасно грошовим вираженням вартості транспортної продукції. Система транспортних тарифів залежить від виду транспорту і способу перевезення. У цілому, під час прийняття рішень про транспортування потрібно враховувати складні компроміси між різними видами транспорту, а також наслідки цих компромісів для інших видів діяльності в системі розподілу, таких як складування і підтримка товарно-матеріальних запасів. Оскільки з часом відносні Вісник машинобудування та транспорту №1, 2015 90 витрати різних видів транспорту змінюються, фірмам необхідно переглядати свої схеми транспортування з метою знаходження оптимального варіанта товароруку. Враховуючи, що діяльність з організації товароруку пов'язана з великими компромісами, потрібно використовувати системний підхід для прийняття таких рішень. Результати досліджень показують низький рівень розробки і часто відсутність методичного забезпечення розв'язання задач для малих підприємств. Перш за все, це пов'язано з корінними змінами економічних умов роботи підприємств. Аналіз методичного забезпечення показав доцільність класифікації підприємств на малі, середні і великі, бо підхід до розробки методичного забезпечення управління даними підприємствами повинен бути різним. Наприклад, для великих і середніх підприємств, які мають відповідну матеріальну базу, необхідна розробка методичного і відповідного програмного забезпечення для ЕОМ [8]. Для малих підприємств доцільно

обмежитися регулярною розробкою відповідних довідкових таблиць, графіків, діаграм і т. д. Будь-який вид логістики повинен являти собою сукупність алгоритмів і технологій, що дозволяють реалізувати в економіці логістичний підхід. Суть реалізації логістичної концепції полягає в розробленні та впровадженні логістичних систем управління матеріальними і відповідними інформаційними потоками, котрі ґрунтуються на логістичних принципах і методах. Висока ефективність використання методів і моделей в логістиці досяжна, якщо буде забезпечено виконання низки умов серед яких: - системний підхід до вирішення цієї проблеми; - наукова обґрунтованість самих методів і моделей; - адекватність моделі реальній системі; - об'єктивний облік взаємозв'язку підсистем; - узгодження матеріальних, транспортних, інформаційних та інших потоків [10]. З огляду на те, що в ринкових умовах при перевезеннях враховуються інтереси декількох суб'єктів, виникають ситуації, при яких об'єктом управління для підприємств залишається маршрут, але сам процес перевезення головним чином визначається клієнтами. Тому актуальною є проблема формування єдиного алгоритму організації перевізного процесу, що враховує різноманіття варіантів взаємодії «постачальник–перевізник–отримувач» або більш складних схем організації перевезень з урахуванням логістичних посередників, наприклад, у вигляді експедиторських фірм та ін. [9].

Алгоритм моделювання організації перевізного процесу можливо представити сімома блоками.

У першому блоці формується база даних, що включає дані про кількість транспортних засобів, їх типи і вантажопідйомності; кількість відправників і одержувачів вантажу; обмеження, що накладаються відправником і одержувачем на партію вантажу, яка може бути відправлена і отримана відповідним суб'єктом; тимчасові обмеження на доставку вантажів в пункти призначення і їх вивіз з пунктів відправлення; витрати на переміщення одиниці вантажу від кожного відправника кожному одержувачеві та ін.

У другому блоці на основі отриманої інформації визначається схема організації перевезень.

У третьому блоці спочатку перевіряється умова: чи використовується при перевезенні вантажу схема «багато до багатьох». Якщо умова виконується, то вирішується транспортне завдання. Критеріями оптимальності в транспортному завданні можуть бути: транспортна робота, витрати часу на доставку або вартість перевезення.

На останньому етапі третього блока визначається, по яких маршрутах – маятниковому або розвізному (збірному або збірно-розвізному) – перевозитиметься вантаж від кожного відправника до одержувачів, закріплених за ним після розв'язання транспортної задачі.

У четвертому блоці перевіряється умова використання при перевезенні вантажу схеми «один до одного». Якщо умова не виконується, то перевезення здійснюється за схемою «один до багатьох», при якій потрібно вирішувати завдання маршрутизації (блок п'ять). Сформульоване завдання відоме як завдання комівояжера. Існує безліч математичних методів, що дозволяють знайти як точний, так і наближений розв'язок поставленої задачі. Серед методів, що дають точний розв'язок, найбільшого поширення набув метод «тілок і меж» [12, 13]. Оскільки складений за розглянутим алгоритмом маршрут не враховує випадкового характеру складових перевізних процесу, їх кількісна оцінка може бути отримана моделюванням (шостий блок).

Для внутрішньоміського перевезення необхідно визначити час на рух автомобіля з вантажем і без вантажу на i -й ділянці, час на завантаження j -го постачальника і на розвантаження у l -го споживача, що включають час очікування на розвантаження і розвантаження. Логістичний підхід до моделювання часу на виконання транспортних послуг вимагає узгодження роботи автомобільного транспорту з режимом роботи постачальників і споживачів вантажу, тобто необхідно враховувати час початку і закінчення обідніх (технологічних) перерв в роботі клієнтів. У сьомому блоці визначається співвідношення змодельованих значень часу знаходження

автомобіля в наряді (у рейсі) з вимогами клієнтів щодо термінів доставки вантажу. Наприклад, для внутрішньоміського перевезення визначається можливість обслуговування всіх споживачів на маршруті в межах встановлених тимчасових інтервалів. Якщо умова не виконується, то потрібно відкоректувати маршрут, або, якщо можливо, час роботи складів, вантажопідйомність використовуваного на даному маршруті рухомого складу і наново змодельовати час руху. Таким чином, запропонована ієрархія моделей дозволяє реалізувати єдиний підхід до формалізації методів вирішення завдань управління в транспортній логістиці. Це дозволяє здійснити трирівневу оптимізацію у міру редукування кількості даних об'єктів (постачальники, споживачі) і послідовного включення додаткових чинників, пов'язаних з конкретними маршрутами перевезень.

Суть реалізації логістичної концепції полягає в розробленні та впровадженні логістичних систем управління матеріальними і відповідними інформаційними потоками, котрі ґрунтуються на логістичних принципах і методах. Критеріями оптимальності в транспортному завданні можуть бути: транспортна робота, витрати часу на доставку або вартість перевезення.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ВКФ «АЛІОТ»

2.1 Загальна характеристика ПП «ВКФ «АЛІОТ»

Приватне підприємство "Виробничо-комерційна фірма «АЛІОТ» (ПП «ВКФ «АЛІОТ») засноване у 1998 р. на 100% приватному капіталі.

ПП «ВКФ «АЛІОТ» знаходиться за адресою: 69006, м. Запоріжжя, ВУЛИЦЯ ГОРЬКОГО, будинок 4-А.

Досліджуване підприємство спеціалізується на виробництві металевих виробів.

Метою діяльності підприємства є ведення виробничо-господарської та іншої діяльності, спрямованої на створення нових робочих місць, на отримання прибутку на вкладений капітал; а також на задоволення на її основі соціально-економічних інтересів власника та членів трудового колективу підприємства, участь в благодійницькій діяльності, виконання, у випадках передбачених законодавством, державних програм і замовлень, здійснення посередницької діяльності.

Предметом діяльності підприємства є:

- виробництво виробів з металу та їх реалізація таких як: паркові лавки, віконні решітки, входні двері, секції парканів, урни, ворота тощо;
- надання транспортно-експедиційних послуг, у тому числі вантажні перевезення та перевезення на замовлення підприємств по Україні;
- виготовлення віконно-балконних систем на основі ПВХ профілю Tekko Plus (Німеччина);
- оптова торгівля кольоровими металами: нікель, цинк, олово, свинець, вісмут;
- оптова торгівля будівельними матеріалами, устаткуванням машинобудування, металопрокатом. За свою діяльність підприємство також займалось збором і продажем персональних комп'ютерів та ресторанним

бізнесом.

Трудовий колектив підприємства складається з 56 осіб, які зайняті в діяльності на основі трудового договору.

Досліджуване підприємство ПП «ВКФ «АЛІОТ» володіє значним інтелектуальним потенціалом, має дружні, тісні стосунки з такими партнерами як:

- ПрАТ «Запоріжтрансформатор»;
- ПАТ «Мотор Січ»;
- ТОВ «Білоцерківський механічний завод»;
- ПрАТ «Бориспільський автозавод»;
- ПАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» та інші.

Підприємство оснащено сучасними інформаційними засобами діяльності і управління, облік і управління діяльністю здійснюються при допомозі комп'ютерної мережі.

Керівництвом ПП «ВКФ «АЛІОТ» є генеральний директор та його заступники (рис. 2.1.).

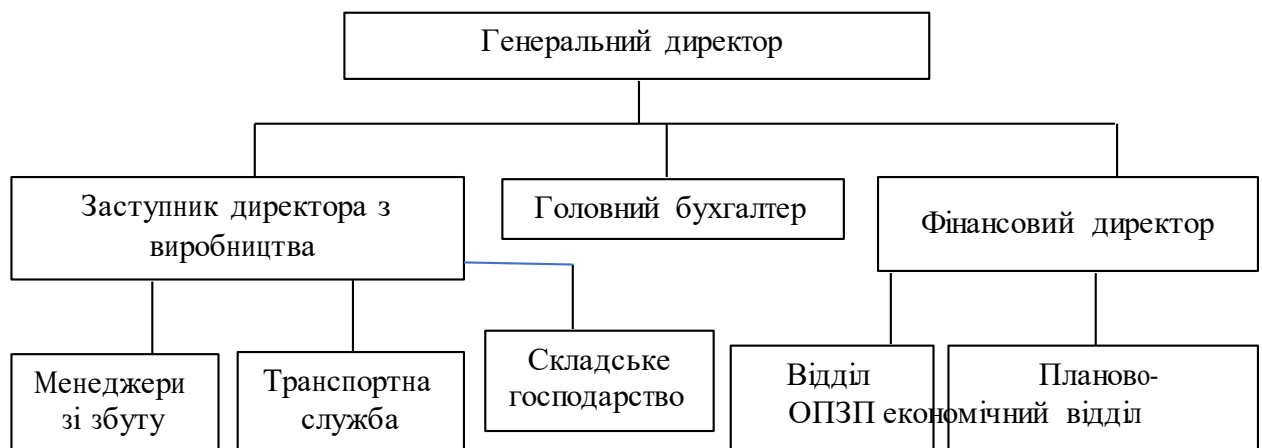


Рис. 2.1. Організаційна структура ПП «ВКФ «АЛІОТ»

Організаційна структура досліджуваного підприємства є лінійно-функціональною. Лінійному керівнику в розробці відповідних рішень, програм, планів допомагають його функціональні заступники. Вони проводять свої рішення через вище керівництво і доводять їх до виконавців нижчого рівня, їх роль на підприємстві дуже значна, оскільки вони здійснюють технічну підготовку діяльності, розробляють варіанти рішень питань, пов'язаних з керівництвом діяльності, звільняють генерального директора від планування, фінансових розрахунків, матеріально-технічного забезпечення тощо.

Управління фінансовою діяльністю здійснює фінансовий директор разом з генеральним директором він несе відповідальність за фінансовий стан підприємства.

Збутово-маркетингова діяльність, та діяльність пов'язана з виробництвом належить менеджеру зі збуту, що підпорядкований заступнику директора з виробництва. Облік діяльності фірми здійснює головний бухгалтер.

Організаційна структура постійно вдосконалюється, все більше пристосовується до ринкових умов господарювання, але головним напрямком вдосконалення є перехід до стратегічного менеджменту. В зв'язку з цим в перспективі все більше приділятиметься уваги управлінню маркетингом, що включає в себе не тільки прогноз розвитку ринку, але і можливість впливати на майбутнє.

Таким чином, роблячи висновок про ефективність використовуваної структури управління, можна сказати, що для ПП «ВКФ «АЛІОТ» такий тип є найбільш відповідним, дозволяючи оперативно приймати результативні рішення при високому рівні відповідальності за них. Крім того, охоплюючи велику кількість різних сфер діяльності, у даного підприємства з'являється можливість адаптації рішень, що приймаються, до специфіки діяльності на основі володіння детальнішими знаннями. Це допомагає досліджуваному підприємству підвищити ефективність управлінських рішень і результативність діяльності організації.

Свою діяльність, виходячи зі стратегії розвитку підприємства, що визначає директор ПП «ВКФ «АЛІОТ», він будує на основі інформації, отриманої від головного бухгалтера, менеджера зі збуту, менеджерів по роботі з постачальниками, заступника директора з технічних питань та начальника складського господарства.

Управління фінансовою діяльністю та облік діяльності фірми здійснює головний бухгалтер. Разом з директором він несе відповідальність за фінансовий стан підприємства. Щодо функцій бухгалтерії, то до них відноситься: - складання звітів на квартал, рік, місяць;

- складання звітів по випуску продукції (в номенклатурі і грошовій оцінці);

- складання фінансових планів;

- надання даних про стан незавершеного виробництва;

- проведення амортизаційних розрахунків по виробничим підрозділам і підприємству в цілому;

- щоденні звіти про виконання плану реалізації по виробничим підрозділам.

Закупівельна та збутово-маркетингова діяльність належить заступнику директора з комерційних питань. Він також здійснює оперативне планування, реалізацію поставлених завдань, вносить відповідні корективи та здійснює контроль за процесом виконання плану. Взагалі, економічна служба побудована на принципі максимального врахування динаміки навколишнього середовища. Виходячи з цього, заступник директора з комерційних питань здійснює ціноутворення, прогнозування, економічний аналіз та управління персоналом.

Функціями відділу збуту є:

- участь у підготовці прогнозів, проектів перспективних і поточних планів виробництва і реалізації продукції, у проведенні маркетингових досліджень по вивченню попиту на продукцію підприємства;

- підготовка договорів на постачання продукції споживачам, узгодження

умов постачань;

- складання планів постачань і їхнє узгодження з планами виробництва з метою забезпечення здачі готової продукції виробничими підрозділами в терміни, по номенклатурі, комплектності і якості відповідно до замовлень і укладених угод;

- контроль за виконанням підрозділами підприємства замовлень, договірних зобов'язань;

- підготовка пропозицій по зменшенню обсягів виробництва продукції з обмеженим попитом і зняттю з виробництва продукції, що користується низьким попитом;

- приймання готової продукції на склади, сортування, комплектація.

Маркетингова діяльність ПП «ВКФ «АЛІОТ» організовується згідно плану маркетингу, який розробляється на рік спеціалістами відділу збуту. Відповідальним за план є начальник відділу збуту. План маркетингу на наступний рік затверджує директор ПП «ВКФ «АЛІОТ» до 25 грудня поточного року. У плані зазначають мету дослідження, дату проведення досліджень, відповідальну особу, а також пишеться звіт про виконання заходу і зазначають, які саме було проведено заходи.

До компетенції планово-економічного відділу входять такі функції як:

- організація і загальне керівництво розробкою проектів, перспективних і поточних планів підприємства у відповідності з контрольними цифрами:

- розподіл виробничої програми між виробничими підрозділами і службами підприємства;

- організація роботи по нормуванню і ціноутворенню на підприємстві;

- контроль за правильністю складання відповідними службами і виробничими підрозділами підприємства розрахунків економічної ефективності впровадження нової техніки, раціональних пропозицій;

- розробка техніко-економічних нормативів матеріальних і трудових затрат;

- визначення планово-розрахункових цін на основні види сировини,

матеріалів, палива, енергії, що використовуються у виробництві;

- організація навчання з метою підвищення кваліфікації робітників всіх економічних служб підприємства;

- ведення обліку і підготовка періодичної звітності вчасно і по формах, затвердженим Держкомстатом України.

На складське господарство покладаються наступні функції:

- організація раціонального збереження, упакування і підготовки готової продукції до відправлення споживачам;

- визначення потреби в транспортних засобах, механізованих навантажувальних засобах, тарі і робочій силі для відвантаження готової продукції;

- ведення обліку складських операцій, встановленої звітності: складання карток, коморних книг, описів, прибуткових і видаткових накладних, ордерів обліку приходу, витрат, наявності, залишків продукції на складі;

- підготовка довідок про стан запасів;

- прийом, зберігання і відпуск товарно-матеріальних цінностей, їх розміщення з урахуванням найбільш раціонального використання складських площ, полегшення і прискорення пошуку необхідних матеріалів, інвентарю тощо;

- забезпечення збереження складованих товарно-матеріальних цінностей, дотримання режимів зберігання, правил оформлення і здачі прибутково-видаткових документів;

- збір, зберігання і своєчасне повернення постачальникам вантажного реквізиту;

- проведення інвентаризацій товарно-матеріальних цінностей;

- розробку і здійснення заходів щодо підвищення ефективності роботи складського господарства, скорочення витрат на транспортування і зберігання товарно-матеріальних цінностей, впровадженню в організацію складського господарства сучасних засобів обчислювальної техніки, комунікацій і зв'язку.

Виробничо-технічний відділ забезпечує безперервну роботу всіх

необхідних структур у виробництві. До функцій виробничо-технічного відділу відносяться:

- складання перспективних і поточних планів розвитку і впровадження нової техніки і поліпшення організації виробництва з розрахунками економічної ефективності від впровадження інновацій і звіти про їх виконання;

- організовує технічну підготовку обладнання відповідно до правил і норм з охорони праці;

- забезпечує підрозділи виробництва науково-технічною інформацією, нормативними та керівними документами, експлуатаційною та технічною документацією;

- аналізує результати використання виробничо-технічної бази виробництва і пропонує на основі аналізу заходи щодо впровадження нової техніки, удосконалення технології, організації праці працівників, більш повного і рівномірного завантаження потужностей, устаткування і виробничих площ, скорочення циклу виготовлення продукції;

- розробляє і забезпечує виконання планів розвитку виробництва і технологічної підготовки виробництва;

- забезпечує розробку технічної документації по організації виробництва, механізації та автоматизації виробничих процесів, на реконструкцію діючих виробництв з урахуванням вимог безпеки;

- здійснює контроль за дотриманням технологічної дисципліни і правильною експлуатацією технологічного обладнання.

- надає звіти про виконання завдань зі зниження собівартості продукції;

- забезпечує складання кошторисів витрат на основі освоєння виробництв нових продуктів.

Функціями енергомеханічного відділу ПП «ВКФ «АЛІОТ» є:

- розробка річних планів капітального ремонту, а також річних, квартальних і місячних графіків всіх видів ремонту обладнання;

- організація і проведення всіх видів ремонту обладнання;

Продовження таблиці 2.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|--|--------|--------|--------|---------|-------|--------|-------|-------|--------|
| Фінансовий результат від операційної діяльності | 391,37 | 415,20 | 424,97 | 23,83 | 9,77 | 33,60 | 6,09 | 2,35 | 8,59 |
| Інші фінансові доходи | 81,56 | 82,70 | 80,96 | 1,04 | -1,73 | -0,59 | 1,40 | -2,10 | -0,73 |
| Фінансові витрати | 238,47 | 138,43 | 146,39 | -100,00 | 7,95 | -92,08 | 41,95 | 5,75 | -38,61 |
| Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування | 234,46 | 359,47 | 359,54 | 125,00 | 0,07 | 125,00 | 53,32 | 0,02 | 53,35 |
| Податок на прибуток від звичайної діяльності | 32,82 | 50,32 | 50,34 | 17,50 | 0,02 | 17,52 | 53,34 | 0,03 | 53,38 |
| Фінансовий результат від звичайної діяльності | 201,64 | 309,15 | 309,20 | 107,50 | 0,06 | 107,50 | 53,31 | 0,02 | 53,35 |
| Чистий прибуток | 201,63 | 309,15 | 309,20 | 107,00 | 0,06 | 107,50 | 53,31 | 0,02 | 53,35 |

За результатами таблиці 2.1 видно, що діяльність ПП «ВКФ «АЛЮТ» протягом 2019-2021 рр. була прибутковою.

Виручка від реалізації товарів досліджуваного підприємства в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. збільшилась з 1521,52 тис. грн. до 1558,41 тис. грн., тобто на 36,89 тис. грн. або 2,42%.

В 2021 р. у порівнянні з 2020 р. виручка від продажу товарів та надання послуг збільшилася з 1558,41 тис. грн. до 1580,55 тис. грн., тобто на 22,14 тис. грн. або 1,42%. Загальне збільшення виручки від – реалізації товарів за два роки склало 59,03 тис. грн. або 3,88%.

Сума ПДВ зростала паралельно зростанню обсягів продажу, а саме: в 2020 р. у порівнянні з 2019 р. – на 2,43%, в 2021 р. у порівнянні з 2020 р. – на 1,42% (за два роки – на 3,88%).

Витрати на купівлю товарів, тобто собівартість реалізованих товарів та наданих послуг відносно виручки від реалізації теж зросли. Так, в 2020 р. у

порівнянні з 2019 р. вони зросли з 563,32 тис. грн. до 573,72 тис. грн., тобто на 10,40 тис. грн., або 1,85%).

В 2021р. собівартість реалізації зросла з 573,72 тис. грн. до 580,47 тис. грн., тобто на 6,75 тис. грн. або 1,18%. За 2020-2021 рр. вона збільшилася у порівнянні з 2019 р. на 17,15 тис. грн. або 3,04%.

Порівнюючи темпи зростання виручки від реалізації товарів і собівартості бачимо, що перша значно випереджає останню, тобто досліджуване підприємство активно проводило цінову політику протягом 2019-2021 рр. Це дало змогу підприємству одержувати та збільшувати протягом періоду дослідження валовий прибуток, який у 2019 р. склав 704,61 тис. грн. У 2020 р. він зріс до 724,95 тис. грн., тобто на 20,33 тис. грн. або 2,89%. В 2021 р. відбулося подальше збільшення валового прибутку на 11,70 тис. грн. або 1,61%. За два роки збільшення валового прибутку склало 32,03 тис. грн. або 4,55%.

Витрати підприємства крім витрат на купівлю товарів та надання послуг (собівартість) складала адміністративні витрати та витрати на збут. Інших операційних витрат як й інших операційних доходів ПП «ВКФ «АЛІОТ» протягом 2019-2021 рр. не мало.

Щодо фінансового результату від операційної діяльності досліджуваного підприємства, то він у 2019 р. склав 391,37 тис. грн., а в 2020 р. – 415,20 тис. грн., тобто збільшився на 23,83 тис. грн. або 6,09%. В 2021 р. він зріс до 424,97 тис. грн., тобто на 9,77 тис. грн. або 2,35%. За два роки, а саме 2019-2021, фінансовий результат від операційної діяльності збільшився на 33,60 тис. грн. або 8,59%. грн. (тобто на 2,1%).

ПП «ВКФ «АЛІОТ» протягом періоду дослідження займалося залученням капіталу (кредити банків), тому воно мало певні фінансові витрати. Так, у 2019 р. вони склали 238,47 тис. грн. В 2020 р. фінансові витрати зменшилися до 138,43 тис. грн., тобто на 100,03 тис. грн. або 41,95%, що пов'язано зі зменшенням залучення капіталу підприємством. В 2021 р. фінансові витрати незначно зросли, а саме – на 7,95 тис. грн. або 5,75%.

Враховуючи вищенаведені отримані та проведені ПП «ВКФ «АЛІОТ» доходи і витрати, підприємство отримало певний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. В 2019 р. він склав 234,46 тис. грн. В 2020 р. відбулося значне збільшення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до 359,46 тис. грн., тобто на 125,00 тис. грн. В 2021 р. він майже не змінився: склав 359,54 тис. грн.

За два роки періоду дослідження фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування ПП «ВКФ «АЛІОТ» збільшився на 125,08 тис. грн. або 53,35%. Фінансовий результат від звичайної діяльності є основою для нарахування податку на прибуток. Протягом 2019-2021 рр. діяльності досліджуваного підприємства платежі податку на прибуток мали наступні обсяги: в 2019 р. – 32,82 тис. грн., в 2020 р. – 50,32 тис. грн., тобто на 17,50 тис. грн. або 53,34%) більше, ніж у 2019 р. В 2021 р. сума податку на прибуток від звичайної діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ» майже не змінилася у порівнянні з 2020 р. – 50,34 тис. грн.

Про прибутковість підприємства свідчить кінцевий показник економічної діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ» а саме чистий прибуток. В 2019 р. чистий прибуток підприємства склав 201,63 тис. грн. В 2020 р. він зріс до 309,14 тис. грн., що на 107,50 тис. грн. або 53,31%) більше, ніж у 2019 р. В 2021 р. чистий прибуток ПП «ВКФ «АЛІОТ» склав 309,20 тис. грн.

Таким чином, в цілому аналіз кінцевих показників фінансово-економічної діяльності досліджуваного підприємства підтвердив ефективність, а отже – прибутковість діяльності підприємства протягом 2019-2021 рр. В процесі дослідження економічної діяльності досліджуваного підприємства потрібно провести аналіз операційних витрат підприємства, оскільки вони в значній мірі впливають на кінцеві результати господарської діяльності. Загальна сума витрат ПП «ВКФ «АЛІОТ» у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. збільшилась на 6,9 тис. грн. або 0,79%. В 2021 р. збільшення витрат підприємства склало 8,7 тис. грн. або 0,98%. Дані цифри підтверджують розрахунки, проведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка витрат ПП «ВКФ «АЛІОТ» в 2019-2021 рр.

| Показники | 2019 р. тис. грн. | 2020 р. тис. грн. | 2021 р. тис. грн. | Абсолютне відхилення, тис. грн. (+;-) | | | Відносне відхилення, % | | |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--|--------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|--------------------|
| | | | | 2019 до 2018 | 2020 до 2019 | 2021 до 2020 | 2019 до 2018 | 2020 до 2019 | 2021 до 2020 |
| Матеріальні витрати | 563,30 | 573,70 | 580,40 | 10,40 | 6,70 | 17,10 | 1,85 | 1,07 | 3,04 |
| Витрати на оплату праці | 203,10 | 205,70 | 210,90 | 2,60 | 5,20 | 7,80 | 1,28 | 2,53 | 3,84 |
| Відрахування на соціальні заходи | 92,70 | 94,40 | 97,20 | 1,70 | 2,80 | 4,50 | 1,83 | 2,97 | 4,85 |
| Амортизація | 17,30 | 9,50 | 3,50 | -7,80 | -6,00 | -13,80 | - 45,09 | 63,16 | 79,77 |
| Інші операційні витрати | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Всього | 876,40 | 883,30 | 892,00 | 6,90 | 8,70 | 15,60 | 0,79 | 0,98 | 1,78 |

З таблиці 2.2 видно, що найбільшого зменшення отримала така стаття витрат, як амортизація – за два роки зменшення становило 13,8 тис. грн. або 79,77%. Інші статті витрат ПП «ВКФ «АЛІОТ» зростали протягом періоду дослідження: статті витрат «Оплата праці», «Відрахування на соціальні заходи» та «Матеріальні витрати» збільшилися на 3,83%, 4,85% і 3,04% відповідно. Позитивним є збільшення витрат на оплату праці. Негативним, з точки зору формування фінансових ресурсів, є значне зменшення амортизаційних відрахувань. Так, в 2020 р., у порівнянні з попереднім роком, амортизаційні відрахування скоротилися на 7,8 тис. грн. або 45,09%. В 2021 р. ця стаття вже складала 3,5 тис. грн., що на 6,0 тис. грн. або 63,16% менше ніж у 2019 р. Найбільшу питому вагу в загальній сумі витрат ПП «ВКФ «АЛІОТ» протягом 2019-2021 рр. займали матеріальні витрати та витрати на оплату праці – в середньому 64,75% та 23,37%. Частки відрахувань на соціальні заходи та амортизації склали в середньому 10,72% та 1,15% відповідно.

Далі проведемо аналіз динаміки та структури капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ». Власний капітал підприємства складається зі статутного капіталу, додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку. Залучені

фінансові ресурси мобілізуються ПП «ВКФ «АЛІОТ» на фінансовому ринку за рахунок довгострокових та короткострокових фінансових зобов'язань.

Динаміка капіталу досліджуваного підприємства за період, що аналізується, наведена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ» за 2019-2021 рр.

| Показник | 2019 р. тис. грн. | 2020 р. тис. грн. | 2021 р. тис. грн. | Абсолютне відхилення, тис. грн. (+/-) | | | Відносне відхилення, % | | |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|--|--------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|--------------------|
| | | | | 2019 до 2018 | 2020 до 2019 | 2021 до 2020 | 2019 до 2018 | 2020 до 2019 | 2021 до 2020 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Статутний капітал | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Додатковий капітал | 10,20 | 9,20 | 9,60 | -1,00 | 0,40 | -0,60 | -9,80 | 4,35 | -5,88 |
| Нерозподілений прибуток | 30,70 | 31,90 | 32,20 | 1,20 | 0,30 | 1,50 | 3,91 | 0,94 | 4,89 |
| Всього власного капіталу: | 340,90 | 341,10 | 341,80 | 0,20 | 0,70 | 0,90 | 0,06 | 0,21 | 0,26 |
| Довгострокові кредити банків | 17,40 | 8,00 | 3,30 | -9,40 | -4,70 | -14,10 | -54,10 | -58,85 | -81,11 |
| Короткострокові кредити банків | 571,40 | 578,80 | 594,30 | 7,30 | 15,50 | 22,90 | 1,28 | 2,69 | 4,00 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 177,60 | 208,30 | 249,80 | 30,70 | 41,50 | 72,20 | 17,27 | 19,94 | 40,65 |
| Кредиторська заборгованість з одержаних авансів | 8,20 | 8,80 | 10,30 | 0,60 | 1,50 | 2,10 | 7,81 | 16,85 | 25,98 |
| Кредиторська заборгованість з бюджетом | 24,30 | 25,10 | 27,20 | 0,70 | 2,10 | 2,90 | 3,06 | 8,55 | 11,87 |
| Кредиторська заборгованість з позабюдж платежів | 3,00 | 2,90 | 3,10 | -0,10 | 0,20 | - | -1,86 | 6,78 | 4,79 |
| Інші зобов'язання | 1,60 | 1,90 | 2,20 | 0,30 | 0,30 | 0,60 | 19,31 | 16,06 | 38,47 |
| Всього залученого капіталу | 803,60 | 833,80 | 890,20 | 30,10 | 56,50 | 86,60 | 3,75 | 6,78 | 10,78 |

Дані таблиці 2.3 свідчать про зростання всього власного капіталу за

2019-2021 рр. на 0,9 тис. грн. або відносне зростання власного 0,26%, а саме: в 2020 р., у порівнянні до 2019 р., зростання становило 0,2 тис. грн. або 0,06%, в 2021 р., у порівнянні з попереднім роком, зростання було – 0,7 тис. грн. або 0,21%. Статутний капітал ПП «ВКФ «АЛІОТ» за цей період не змінився. Зріс нерозподілений прибуток на 1,5 тис. грн. або 4,89%. В той час як додатковий капітал за цей же період зменшився на 0,6 тис. грн. або на 5,88%.

В 2020 р. зростання нерозподіленого прибутку становило 1,2 тис. грн. або 3,91%, додатковий же капітал зменшився на 1 тис. грн. або 9,8%.

В 2021 р. зміна складових власного капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ» відбувалась таким чином: додатковий капітал та нерозподілений прибуток зросли на 0,4 тис. грн. та 0,3 тис. грн. або 4,35% та 0,94% відповідно.

Збільшення нерозподіленого прибутку та додаткового капіталу відбулося за рахунок збільшення обсягів продажу та відповідно збільшення виручки від реалізації та самого прибутку.

Аналіз руху власного капіталу здійснюється балансовим методом на основі рівняння (2.1):

$$Зп + Н = В + Зк, (2.1)$$

де $Зп$, $Зк$ – залишки власного капіталу відповідно на початок та на кінець аналітичного періоду;

$Н$ – надходження капіталу протягом аналітичного періоду;

$В$ – вилучення та використання власного капіталу протягом аналітичного періоду.

Виходячи з наведеного алгоритму, можна будь-який, відносно самостійний елемент моделі, розглядати як алгебраїчну суму інших елементів. Для визначення причин зміни залишків капіталу внаслідок різноспрямованого руху грошових потоків доцільно застосовувати факторну адитивну модель:

$$Зк = Зп + Н - В, (2.2)$$

яка характеризує детерміновану залежність залишків капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ» на кінець досліджуваного періоду від інших елементів балансового рівняння.

Виходячи з цього методом прямого рахунку можна оцінити вплив елементів балансу власного капіталу на зміну його залишків у звітному періоді.

$$ЗК = ЗП + Н - В, (2.3)$$

де ЗК, ЗП – абсолютна зміна залишків власного капіталу на кінець і початок звітного періоду порівняно з базисним періодом, тис. грн.;

Н, В – абсолютна зміна надходжень та вилучення та іншого використання власного капіталу у протягом звітного періоду порівняно з базисним періодом, тис. грн.

На основі балансової моделі обчислюються наступні показники, що характеризують рух власного капіталу підприємства у досліджуваному періоді:

- рівень надходження власного капіталу (РН) – визначається як відношення величини надходження до суми залишків на початок періоду і надходженням капіталу за період;

- рівень вилучення та іншого використання капіталу (РВ) обчислюється як відношення обороту з вилучення та іншого використання капіталу до суми залишків на початок періоду надходження капіталу за період;

- співвідношення оборотів з надходження та використання власного капіталу (Кспів.).

Дані про рух власного капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ» наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Характеристика руху власного капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ» у 2020-2021 рр.

| Найменування показника | 2020 рік | 2021 рік | Відхилення | |
|--|----------|----------|------------|----------------|
| | | | Абсолютне | Відносне, % |
| 1. Залишки власного капіталу на початок періоду, тис. грн | 340,90 | 341,10 | 0,20 | 0,06 |
| 2. Надходження власного капіталу, тис. грн. | 8,60 | 12,10 | 3,50 | 40,70 |
| 3. Вилучення та інше використання власного капіталу, тис. грн | 8,40 | 11,40 | 3,00 | 35,71 |
| 4. Залишки власного капіталу на кінець періоду, тис. грн. | 341,10 | 341,80 | 0,70 | 0,21 |
| 5. Рівень надходження власного капіталу, % | 2,46 | 3,43 | 0,97 | 39,22 |
| 6. Рівень вилучення та іншого використання власного капіталу, % | 2,40 | 3,23 | 0,82 | 34,29 |
| 7. Коефіцієнт співвідношення оборотів з надходження та іншого використання капіталу, одиниць | 1,02 | 1,06 | 0,04 | 3,67 |

За даними таблиці 2.4 можна обчислити вплив елементів балансової моделі на зміну залишків власного капіталу досліджуваного підприємства у звітному періоді:

$$Зк = 0,2 + 3,5 - 3,0 - 0,7$$

Це означає, що збільшення залишків власного капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ» у досліджуваному періоді відбулося внаслідок збільшення залишків на початок періоду (на 0,2 тис. грн.), збільшення суми надходження протягом періоду (на 3,5 тис. грн.) та збільшення суми використання власного капіталу на погашення невідшкодованих збитків (на 3 тис. грн.). Загальний вплив факторів призвів до збільшення протягом звітного періоду залишків власного

капіталу на 0,7 тис. грн. Питома вага складових власного капіталу ПП «ВКФ «АЛЮТ» в 2019-2021 рр. розрахована в таблиці 2.5

Таблиця 2.5

Структура власного капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ» в 2019-2021 рр.

| Показники | 2019 р. тис. грн. | 2020 р. тис. грн. | 2021 р. тис. грн. | Питома вага, % | | |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------|---------|---------|
| | | | | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. |
| Статутний капітал | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 88,00 | 87,95 | 87,77 |
| Додатковий капітал | 10,20 | 9,20 | 9,60 | 2,99 | 2,70 | 2,81 |
| Нерозподілений прибуток | 30,70 | 31,90 | 32,20 | 9,01 | 9,35 | 9,42 |
| Всього | 340,90 | 341,10 | 341,80 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

За розрахунками, які наведені в таблиці 2.5 видно, що найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу займає статутний капітал, його частка в 2019 р. становила 88%, в 2020 р. – 87,95%, а в 2021 р. вже 87,77%. Питома вага інших складових власних фінансових ресурсів досліджуваного підприємства в 2019-2021 рр. відповідно становила: додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку в 2019 р. – 2,99% та 9,1%, в 2020 р. – 2,70% та 9,35% та в 2021 р. – 2,81% та 9,42%. Далі дамо оцінку політики управління оборотними активами досліджуваного підприємства, виробничими запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими активами.

Для того, щоб проаналізувати зміни, що відбулися у оборотних активах за звітний рік, скористуємося таблицею 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка активів ПП «ВКФ «АЛІОТ» за 2019-2021 рр.

| Показники | 2019 р. тис. грн. | 2020 р. тис. грн. | 2021 р. тис. грн. | Абсолютне відхилення, тис. грн. (+;-) | | | Відносне відхилення, % | | |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------------------------|---------------|---------------|------------------------|---------------|---------------|
| | | | | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2021/ 2019 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2021/ 2019 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Необоротні активи, в тому числі | 172,50 | 171,50 | 170,40 | -1,00 | -1,20 | -2,10 | -0,58 | -0,64 | -1,22 |
| Нематеріальні активи | 23,20 | 22,00 | 20,70 | -1,20 | -1,30 | -2,50 | -5,17 | -5,91 | -10,78 |
| Основні засоби | 149,30 | 149,50 | 149,70 | 0,20 | 0,20 | 0,40 | 0,13 | 0,13 | 0,27 |

Продовження таблиці 2.6

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
| 2. Оборотні активи, в тому числі | 953,50 | 1003,10 | 1051,80 | 49,60 | 48,70 | 98,30 | 5,20 | 4,85 | 10,31 |
| Грошові кошти | 191,50 | 198,10 | 195,20 | 6,60 | -2,90 | 3,70 | 3,45 | -1,46 | 1,93, |
| Виробничі запаси | 25,60 | 27,30 | 29,40 | 1,70 | 2,10 | 3,80 | 6,64 | 7,69 | 14,84 |
| Товарні запаси | 411,90 | 417,90 | 422,40 | 6,00 | 4,50 | 10,50 | 1,46 | 1,08 | 2,55 |
| Дебіторська заборгованість | 324,50 | 359,80 | 404,80 | 35,30 | 45,00 | 80,30 | 10,88 | 12,51 | 24,75 |
| 3. Витрати майбутніх періодів | 10,50 | 0,30 | 9,80 | -1,30 | 0,60 | -0,70 | -12,38 | 6,52 | -6,67 |
| Валюта балансу | 1144,50 | 1174,90 | 1232,00 | 30,30 | 57,20 | 87,50 | 2,65 | 4,87 | 7,65 |

Як можна побачити із таблиці 2.6, в оборотних активах протягом 2019-2021 рр. відбулися наступні зміни:

1. Стаття «Грошові кошти та їх еквіваленти» зросла на 3,7 тис. грн.
2. Виробничі запаси зросли на суму в 3,8 тис. грн.
3. Товарні запаси зросли на 10,5 тис. грн.
- 4 Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 80,3 тис. грн.
5. Витрати майбутніх періодів також зменшилися на 0,7 тис. грн.

Разом, оборотні активи ПП «ВКФ «АЛІОТ» зросли на суму 98,3 тис. грн.

Для того, щоб оцінити, наскільки вірно підприємство розпоряджається своїми активами, необхідно розрахувати декілька показників:

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується як відношення загального обсягу реалізації продукції до середнього розміру дебіторської заборгованості:

$$\text{Коф.деб.заб. 2021} = 2,22$$

$$\text{Коф.деб.заб. 2019} = 2,38$$

Можна зробити висновок, що коефіцієнт зменшився. Це зменшення відбулося завдяки зменшенню виручки від реалізації продукції.

Коефіцієнт оборотності активів показує, наскільки ефективно використовуються активи з погляду обсягу реалізації, тому що показує, скільки гривень реалізації припадає на кожну гривню, вкладену в активи підприємства; іншими словами, скільки разів за звітний період активи обернулися у процесі реалізації продукції. Чим вищий оборот, тим ефективніше використовуються активи.

Коефіцієнт оборотності активів визначається як відношення чистої реалізації до середньорічної вартості активів. Визначимо значення цього коефіцієнта:

$$\text{Коф.акт. 2021} = 1,52$$

$$\text{Коф.акт. 2020} = 2,048$$

Таким чином, можемо стверджувати, що на 1 гривню вкладених оборотних активів припадає близько 1,52 гривень реалізації в 2021, та 2 грн. реалізації в 2020. Тобто, відбулося значне погіршення показника 2 роки.

Коефіцієнт оборотності запасів дає можливість встановити швидкість обороту запасів для забезпечення виконання завдання з продажу (реалізації) готової продукції (товарів, робіт, послуг).

$$\text{Коф.зап. 2021} = 7,64$$

$$\text{Коф.зап. 2019} = 8,61$$

Звідси можемо стверджувати, що швидкість обороту запасів для забезпечення виконання завдання з продажу (реалізації) готової продукції (товарів, робіт, послуг) складає близько 7,5 разів на 2021 рік, та складала 8,6 разів у 2019 році. Цей показник також погіршився.

Далі проведемо аналіз структури залученого капіталу.

Питома вага окремих складових в структурі залучених фінансових ресурсів досліджуваного підприємства в 2019-2021 рр. розрахована в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Структура залучених фінансових ресурсів ПП «ВКФ «АЛІОТ»

| Показники | 2019 р. тис. грн. | 2020 р. тис. грн. | 2021 р. тис. грн. | Питома вага, % | | |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|---------|---------|
| | | | | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. |
| Довгострокові кредити банків | 17,40 | 8,00 | 3,3 | 2,17 | 0,96 | 0,37 |
| Короткострокові кредити банків | 571,40 | 578,80 | 594,30 | 71,11 | 69,41 | 66,75 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 177,60 | 208,30 | 249,80 | 22,10 | 24,98 | 28,06 |
| Кредиторська заборгованість з одержаних авансів | 8,20 | 8,80 | 10,30 | 1,02 | 1,06 | 1,16 |
| Кредиторська заборгованість з бюджетом | 24,30 | 25,10 | 27,20 | 3,03 | 3,01 | 3,06 |
| Кредиторська заборгованість з позабюджетних платежів | 3,00 | 2,90 | 3,10 | 0,37 | 0,35 | 0,35 |
| Інші зобов'язання | 1,60 | 1,90 | 2,20 | 0,20 | 0,23 | 0,25 |
| Всього | 803,60 | 833,70 | 890,20 | 100 | 100 | 100 |

За період 2019-2021 рр, залучені фінансові ресурси зросли з 803,6 тис. грн. до 890,2 тис. грн., тобто на 86,6 тис. (на 10,78%). За цей період істотно зросли кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги й короткострокові кредити банків: на 72,2 тис. грн. та 22,9 тис. грн. Зростання спостерігалось за всіма складовими залучених фінансових ресурсів: кредиторська заборгованість з бюджетом зросла на 2,9 тис. грн., з одержаних авансів – на 2,1 тис. грн., інші зобов'язання збільшились на 0,6 тис. грн.; лише довгострокові кредити банків зменшились на 14,1 тис. грн. (на 81,11%).

Відносне збільшення інших складових залучених фінансових ресурсів складало: кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – 40,65%, з одержаних авансів – 25,98%, з бюджетом – 11,87%, з позабюджетних

платежів – 4,79%, інші зобов'язання – 38,47% та короткострокові кредити банків зросли на 4,0%.

За даними таблиці 2.6 видно, що в 2019 р. найбільшу частку в структурі залучених фінансових ресурсів займали короткострокові кредити банків – 71,11% та кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 22,10%. В 2020 р. суттєвих змін в структурі залучених фінансових ресурсів досліджуваного підприємства не відбулося. Зменшилася частка короткострокових й довгострокових кредитів банків до 69,42% та 0,96% відповідно, зменшилася питома вага кредиторської заборгованості з бюджетом до 3,01% та з позабюджетних платежів до 0,35%. Зросла частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, з одержаних авансів та інші зобов'язання відповідно до 24,98%, 1,06%, 0,23%. В 2021 р. тенденція зміни структури залучених фінансових ресурсів ПП «ВКФ «АЛІОТ» майже не змінилася. Знову зменшилася питома вага короткострокових й довгострокових кредитів банків до 66,76% та 0,37% відповідно. Зросла частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, з одержаних авансів, з бюджетом та інші зобов'язання відповідно до 28,06%, 1,16%, 3,06% та 0,25%.

Розглянемо далі політику управління кредиторською заборгованістю та проведемо визначення кредитоспроможності ПП «ВКФ «АЛІОТ».

Одним з джерел залучення коштів в господарський оборот досліджуваного підприємства є кредиторська заборгованість. Кредиторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків постачальниками, підрядчиками, фінансовими органами, робітниками і службовцями, органами соціального страхування, підзвітними особами, тощо. Кредиторська заборгованість часто є результатом напруженого фінансового стану, через брак оборотних коштів затримується виконання платежів різним організаціям і особам. Короткострокова кредиторська заборгованість складається із заборгованості постачальникам за одержані від них товарно-матеріальні цінності, а також фінансовим органам, заборгованість з оплати праці й страхування.

Кредиторська заборгованість постачальникам, фінансовим органам по податку на додану вартість, відрахування від прибутку та іншим платежам, різним організаціям і особам представлена в групі «Розрахунки з кредиторами» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз кредиторської заборгованості ПП «ВКФ «АЛІОТ»
у 2020-2021 рр., тис. грн.

| Показники | 2020 р. | | 2021 р. | | Зміни | |
|---|---------|--------|---------|-------|--------|-------|
| | сума | % | сума | % | сума | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Постачальники по акцептованим та іншим розрахунковим документам, строк оплати яких не настав | 1309,40 | 88,20 | 2121,00 | 89,90 | 811,60 | 1,80 |
| 2. Векселя видані | 0,00 | 0,00 | 27,80 | 1,20 | 27,8 | 1,20 |
| 3. Замовники по авансах та частковій оплаті продукції | 1,70 | 0,11 | 1,60 | 0,07 | -0,10 | -0,04 |
| 4. Розрахунки з бюджетом по податку на прибуток та інших платежах | 47,60 | 3,20 | 16,30 | 0,70 | -31,30 | -2,50 |
| 5. Заборгованість по оплаті праці та страхуванню | 48,30 | 3,30 | 106,80 | 4,50 | 58,50 | 1,30 |
| 6. Розрахунок по позабюджетних платежах | 4,70 | 0,30 | 11,90 | 0,50 | 7,20 | 0,20 |
| 7. Розрахунок з дочірніми підприємствами | 72,60 | 4,90 | 72,60 | - | 0,00 | -1,80 |
| 8. Іншими кредиторами | 0,90 | 0,06 | 0,90 | 0,04 | 0,00 | -0,02 |
| Всього | 1485,20 | 100,00 | 2358,90 | 100,0 | 873,70 | - |

За 2020-2021 рр. кредиторська заборгованість зросла з 1485,2 тис. грн. до 2358,9 тис. грн., в тому числі по постачальникам по акцептованим та іншим розрахунковим документам на 811,6 тис. грн. Структура заборгованості практично не змінилась. Перші дві групи відображають стан розрахунків з постачальниками матеріальних ресурсів, що враховуються по гуртовим чи іншим цінам придбання матеріальних цінностей. Залишок по статті «Постачальники по акцептованим та іншим розрахунковим документам, строк

оплати яких не настав», представляє собою виправдану кредиторську заборгованість, яка частково нормується в складі стійких пасивів, а в сумах, що їх перевищують, служить нормальним джерелом покриття наднормативних запасів товарно матеріальних цінностей і прирівнюється до кредитів банків при їх регулюванні.

Як видно з таблиці 2.8, даних по заборгованості постачальникам по неоплачених в термін розрахункових документів немає. З цього можна зробити висновок, що фінансові складнощі і нестійкість платоспроможності та наявність картотеки не властиві ПП «ВКФ «АЛІОТ» на етапі, що аналізується. Кредиторська заборгованість по оплаті праці і страхуванню збільшилась більше як у два рази. Кредиторська заборгованість по оплаті праці і страхуванню відноситься до оправданої, нормується в складі стійких пасивів і до настання термінів її погашення використовується в обороті підприємства в якості джерел, прирівняних до власних засобів.

Ріст зобов'язань підприємства по нетоварних операціях свідчить про деякі проблеми з поточною платоспроможністю.

Для того, щоб більш змістовно оцінити вплив змін в заборгованостях на діяльність компанії, потрібно розрахувати наступні коефіцієнти:

1) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення собівартості до середнього розміру кредиторської заборгованості:

$$\text{Коб.кред.заб. 2021} = 14,31$$

$$\text{Коб.кред.заб. 2020} = 10,93$$

Значення коефіцієнта за 2021 рік досить істотно покращилося, з 10,93 до 14,31. Це означає, що підприємство більш вдало управляє своєю кредиторською заборгованістю. В даному випадку, покращення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості відбулося завдяки зменшенню

заборгованості та зменшенню собівартості продукції.

Платоспроможність (ліквідність) визначається здатністю підприємства до швидкого погашення своїх короткотермінових зобов'язань за платежами. Для здійснення таких операцій необхідні кошти, які підприємство може отримати, перевівши у гроші найбільш ліквідну частину своїх мобільних запасів або маючи достатній запас грошей у банку й у касі.

Оцінювання платоспроможності проводиться за даними балансу на підставі характеристики ліквідності оборотних активів, тобто часу, необхідного для переведення їх у грошову масу. Є три рівня ліквідності. Найбільш мобільною частиною оборотних засобів є грошові кошти і короткотермінові цінні папери.

Збільшення частки грошових коштів і цінних паперів у загальній сумі оборотних засобів сприяє зростанню платоспроможності.

Ліквідність – це здатність швидко перетворити актив на гроші без втрат його ринкової вартості. Під час оцінювання ліквідності підприємства аналізу підлягає достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань, тобто короткострокової кредиторської заборгованості. Оцінюючи ліквідність, розраховують три коефіцієнти:

- 1) коефіцієнт покриття;
- 2) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- 3) коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт покриття (іноді його називають коефіцієнтом загальної ліквідності) дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Якщо поточні активи перевищують за величиною поточні зобов'язання, підприємство може розглядатись як таке, що успішно функціонує. Коефіцієнт покриття, що дорівнює 2 (або 2:1), свідчить про можливість підприємства погашати поточні зобов'язання.

Критичне значення коефіцієнта покриття прийняте за 1. Тому якщо коефіцієнт покриття менший 1, то підприємство має неліквідний баланс.

Розрахуємо значення цього коефіцієнта:

$$K_{\text{покр. 2021}} = 1,965$$

$$K_{\text{оф покриття 2020}} = 1,970$$

Коефіцієнт забезпеченості за кредитами (інша назва – коефіцієнт покриття відсотка). За його допомогою оцінюється потенційна можливість підприємства погасити позику. Цей коефіцієнт показує ступінь захищеності кредиторів від несплати відсоткових платежів.

$$K_{\text{заб.кред. 2021}} = 2,097$$

$$K_{\text{заб.кред. 2020}} = 1,939$$

Таким чином за 2021 рік відбулося покращення показника покриття відсотка. Підприємство більш ніж у 2 рази спроможне погасити виплату по кредитам.

Таким чином, проаналізувавши діяльність ПП «ВКФ «АЛІОТ» щодо залучення коштів і порівнявши показники 2021 та 2019 років, ми можемо стверджувати, що протягом 2021 року покращилися усі показники, які відповідають політиці в області управління як довгостроковою, так і короткостроковою заборгованістю поліпшилось і перевищило нормативний показник. Це відбулося завдяки збільшенню грошових коштів та їх еквівалентів, та зменшенню поточних зобов'язань.

Крім поточних зобов'язань у підприємства є також довгострокові зобов'язання, термін погашення яких становить більше 12 місяців з дати балансу. Тому розглянемо такі коефіцієнти, які можна використати для аналізу довгострокової платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу (або коефіцієнт автономії чи

незалежності) визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів, незалежність його функціонування від позикових коштів.

Чим вище значення цього коефіцієнта, тим фінансове стійкіше та стабільніше і менш залежне від кредиторів підприємство. Якщо його значення дорівнює 1 (тобто 100%), то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

Підприємство вважається фінансове стійким за умови, що частина власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів підприємства становить не менше 50%.

$$\text{Коф.конц.вл.кап. 2021} = 0,798$$

$$\text{Коф.конц.вл.кап. 2020} = 0,775$$

Можна побачити, що в 2021 році показник коефіцієнта автономії знаходився в межах допустимого рівня.

Таким чином, підприємство самофінансує свою діяльність приблизно на 80%.

Для проведення більш повного аналізу досліджуваного підприємства потрібно провести аналіз ефективності використання власного капіталу, що здійснюється за показниками рентабельності, оборотності та окупності:

- 1) Коефіцієнт оборотності власного капіталу (КОК):

$$\text{КОК} = \text{Д} / \text{К}; (2.4)$$

- 2) Рентабельність власного капіталу (Рк):

$$\text{Рк} = \text{П} / \text{К} \cdot 100\%; (2.5)$$

3) Термін окупності власного капіталу (Токуп):

$$\text{Токуп} = \text{К} / \text{П}; (2.6)$$

де К – середні залишки власного капіталу; Д – дохід (виручка) від реалізації продукції; П – чистий прибуток.

Розрахуємо середні залишки власного капіталу:

$$\text{в 2020 р.: } (340,9 + 341,1) / 2 = 341,0 \text{ тис. грн};$$

$$\text{в 2021 р.: } (341,1 + 341,8) / 2 = 341,45 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунки показників за вищенаведеними формулами оформимо у вигляді таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Показники ефективності використання власного капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ»

| Показник | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення |
|---|---------|---------|------------|
| Виручка від реалізації продукції (товарів), тис. грн. | 1558,41 | 1580,55 | 22,14 |
| Чистий прибуток, тис. грн. | 309,14 | 309,20 | 0,06 |
| Середні залишки власного капіталу, тис. грн. | 341,00 | 341,45 | 0,45 |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу, % | 4,57 | 4,63 | 0,06 |
| Рентабельність власного капіталу, % | 90,66 | 90,55 | -0,11 |
| Термін окупності власного капіталу, років | 1,10 | 1,10 | 0,00 |

Можна зробити висновок, що ефективність використання капіталу на досліджуваному підприємстві ПП «ВКФ «АЛІОТ» за 2020-2021 р. збільшилась. Виключенням є тільки рентабельність власного капіталу яка знизилась в порівнянні з 2020 на 0,11%. Можна сказати, що це сталося за рахунок більш швидкої оборотності власного капіталу, покращення

взаєморозрахунків з контрагентами.

Коефіцієнт фінансової незалежності (його ще називають коефіцієнтом автономності) розраховується як відношення суми власного капіталу до загальної суми господарських коштів (валюти балансу). Цей коефіцієнт характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих в його діяльність.

Чим вищим є значення цього показника, то більше підприємство є фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредиторів. Доповненням до цього показника є коефіцієнти концентрації залученого (позичкового) капіталу – їх сума має дорівнювати 1 або 100%.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу розраховується як відношення оборотних активів підприємства до власного капіталу. Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні кошти, а яку – капіталізовано. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої належності підприємства, (норматив 0,4-0,6)

Коефіцієнт частки власного капіталу в оборотних активах порівняно з попередніми показниками фінансової стійкості, значно менше залежить від розглянутих вище чинників. Цей показник формується під впливом чинників, що діють на ринку фінансових ресурсів: здешевлення позикових коштів спонукає підприємства залучати їх до обороту, що призводить до зниження коефіцієнта частки власного капіталу.

Більш стійким чинником є оборотність оборотних активів, яка також сприяє або перешкоджає залученню позикового капіталу.

Оскільки оборотність активів пов'язана з технологією виробництва, то за інших рівних умов кредитори віддадуть перевагу підприємствам з прискореною оборотністю, тобто коефіцієнт частки власного капіталу в оборотних активах буде тим нижчим, чим вищою буде швидкість обороту активів.

Що ж до критерію оцінки, то він має бути нижчим для підприємств з коротким технологічним циклом, які у своїй господарській діяльності більшою мірою орієнтуються на залучення позикового капіталу, ніж підприємства зі складними наукомісткими технологіями виробництва.

Коефіцієнт інвестування розраховується як відношення власного капіталу до необоротних активів підприємства. Він показує, якою мірою власний капітал покриває виробничі інвестиції. Оптимальне значення становить 0,5-0,7.

Окрім вище наведених показників застосовують також додаткові показники фінансової стійкості підприємств, наприклад, Коефіцієнт участі акціонерів (коефіцієнт питомої ваги статутного капіталу у власному капіталі підприємства) ($K_{y.a.}$):

$$K_{y.a.} = SK / K \quad (2.7)$$

де K – залишки власного капіталу; SK – статутний капітал.

Розрахунок цих показників використання власного капіталу досліджуваного підприємства ПП «ВКФ «АЛІОТ» у 2019-2021 рр. проведемо в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Показники використання власного капіталу ПП «ВКФ «АЛІОТ»
в 2019-2021 рр.

| Показник | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. |
|--|---------|---------|---------|
| Коефіцієнт фінансової незалежності | 0,298 | 0,290 | 0,277 |
| Коефіцієнт фінансової маневреності | 2,797 | 2,941 | 3,077 |
| Коефіцієнт частки власного капіталу в оборотних активах | 0,358 | 0,340 | 0,325 |
| Коефіцієнт інвестування | 1,976 | 1,989 | 2,006 |
| Коефіцієнт питомої ваги статутного капіталу у власному капіталі підприємства | 0,880 | 0,880 | 0,878 |

Як показали розрахунки, коефіцієнт фінансової незалежності ПП «ВКФ «АЛІОТ» є досить невисоким, що свідчить про недостатню фінансову стійкість досліджуваного підприємства та його високу залежність від зовнішніх кредиторів.

Достатньо високе значення коефіцієнта маневреності свідчить про достатність власного капіталу підприємства для забезпечення поточної діяльності підприємства.

Проаналізувавши власні та залучені джерела фінансового забезпечення діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ», ми маємо можливість розрахувати співвідношення між ними в структурі капіталу підприємства. Це можна зробити за допомогою коефіцієнта фінансового ризику, який розраховується як відношення позикового капіталу до власного.

В 2019 році значення цього коефіцієнта складало:

$$803,6 / 340,9 = 2,36.$$

В 2020 році:

$$833,7 / 341,1 = 2,44.$$

В 2021 році:

$$890,2 / 341,8 = 2,60.$$

Це співвідношення високе, тобто позикові кошти перевищують власний капітал досліджуваного підприємства в 2-3 рази. Це свідчить про високий фінансовий ризик підприємства, його високу залежність від залученого капіталу. Крім того значення коефіцієнту ризику зростає з кожним роком, що також не є позитивною тенденцією.

Застосовують також додаткові показники платоспроможності та фінансової стабільності, розрахунок яких наведено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Показники платоспроможності та фінансової стабільності

ПП «ВКФ «АЛІОТ»

| Показник | розрахунок | 2020 | 2021 | Відносне відхилення, % |
|---|---|-------|-------|------------------------|
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | Собівартість реалізованої продукції (рядок 040) / (Кредиторська заб. на початок періоду (ряд. 620) + Кредиторська заборгованість на кінець періоду) / 2 | 14,31 | 10,93 | 30,92% |
| Коефіцієнт покриття | Оборотні активи (рядок 260) + Витрати майбутніх періодів (рядок 270): Поточні зобов'язання (рядок 620) + Доходи майбутніх періодів (рядок 630) | 1,97 | 1,97 | -0,25% |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | Оборотні активи (рядок 260) - Запаси (рядок 100 - 140) + Витрати майбутніх періодів (рядок 270): Поточні зобов'язання (рядок 620) + Доходи майбутніх періодів (рядок 630) | 1,54 | 1,34 | 15,21% |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | Грошові кошти (рядок 230 + 240 балансу):4 розділ пасиву балансу + 5 розділ балансу | 0,26 | 0,158 | 66,46% |
| Коефіцієнт автономії чи незалежності | Власний капітал (рядок 380): Валюта балансу (рядок 640) | 0,80 | 0,78 | 2,97% |
| Співвідношення позикового капіталу і власного | Цільове фінансування (рядок 420) + Довгострокові зобов'язання (рядок 480) + Поточні зобов'язання (рядок 620) + Доходи майбутніх періодів (рядок 630): Власний капітал (рядок 380) | 0,25 | 0,29 | 13,01% |
| Коефіцієнт забезпеченості за кредитами | Фінансовий результат до оподаткування від звичайної діяльності (ряд.170) + витрати на виплату відсотків (ряд.140) / фінансові затрати | 2,10 | 1,94 | 8,15% |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | Власний капітал (рядок 380): Поточні зобов'язання (рядок 620) + Доходи майбутніх періодів (рядок 630) | 9,27 | 7,99 | 16,05% |

Для оцінки результативності діяльності підприємства використовують, як правило, відносні показники. Для аналізу ділової активності та ефективності управління підприємством використовуються три групи показників, що знаходяться в дуже тісному взаємозв'язку (табл. 2.12

Таблиця 2.12

Оцінка показників ділової активності та ефективності управління

ПП «ВКФ «АЛІОТ»

| Показники | Методика розрахування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. |
|--|---|---------|---------|---------|
| Оборотність поточних активів, разів | Продукція: Середня вартість поточних активів | 1,596 | 1,554 | 1,503 |
| Оборотність дебіторської заборгованості, разів | Продукція: Середня величина дебіторської заборгованості | 4,689 | 4,331 | 3,905 |
| Загальний прибуток на гривню обороту | Валовий прибуток: Продукція | 0,463 | 0,465 | 0,466 |

Як бачимо з даних, наведених у таблиці 2.12, ПП «ВКФ «АЛІОТ» за останні роки погіршило якість використання обігового капіталу, що можна побачити із зниження розміру показника оборотності поточних активів (з 1,596 за 2019 рік до 1,503 за 2021 рік). Також на підприємстві погіршилась ситуація з погашенням дебіторської заборгованості (зниження показника оборотності дебіторської заборгованості з 4,689 за 2019 рік до 3,905 за 2021 рік). В той же час розмір валового прибутку від реалізації на 1 грн. обороту з продажу у ПП «ВКФ «АЛІОТ» має тенденцію до збільшення: з 0,463 за 2019 рік до 0,466 за 2021 рік.

Показники оцінки рентабельності підприємства характеризують прибуток, що ми отримуємо з кожної гривні коштів, вкладених у підприємство. Економічна сутність, формули та розрахунок основних показників цієї групи показана в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Показники рентабельності діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ»

| Показники за рік | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. |
|--|----------|----------|----------|
| Дохід (виручка) від реалізації продукції | 1268,200 | 1298,670 | 1317,130 |
| Собівартість реалізованої продукції | 563,320 | 573,720 | 580,470 |
| Адміністративні витрати | 40,000 | 40,000 | 47,000 |
| Витрати на збут | 273,240 | 269,750 | 264,680 |
| Інші операційні доходи | 81,560 | 82,700 | 80,960 |
| Інші операційні витрати | 0 | 0 | 0 |

Продовження таблиці 2.13

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---------|----------|----------|
| Інші доходи | 0 | 0 | 0 |
| Інші витрати | 0 | 0 | 0 |
| Середній обсяг необоротних активів | 172,500 | 171,500 | 170,400 |
| Середній обсяг оборотних активів | 953,500 | 1003,100 | 1051,800 |
| Середній обсяг власного капіталу | 340,900 | 341,100 | 341,800 |
| Балансовий прибуток (1 – 2 – 3 – 4 + 5 – 6 + 7 – 8) | 473,200 | 497,900 | 505,940 |
| Податок на прибуток (12 · 25%) | 118,300 | 124,480 | 126,490 |
| Чистий прибуток (12 – 13) | 354,900 | 373,430 | 379,460 |
| Рентабельність необоротних активів (14 : 9) | 2,057 | 2,177 | 2,227 |
| Рентабельність оборотних активів (14 : 10) | 0,372 | 0,372 | 0,361 |
| Рентабельність власного капіталу (14 : 11) | 1,041 | 1,095 | 1,110 |

Як свідчать дані, що наведені у таблиці 2.13, ПП «ВКФ «АЛІОТ» за останні роки покращило ефективність використання засобів та капіталу, про що свідчить підвищення таких показників, як рентабельність необоротних активів (з 2,057 за 2019 рік до 2,227 за 2021 рік) та рентабельність власного капіталу (з 1,041 за 2019 рік до 1,110 за 2021 рік).

У той же час на досліджуваному підприємстві має місце погіршення ефективності використання оборотного капіталу, про що свідчить зменшення показнику рентабельності оборотного капіталу з 0,372 за 2019 рік до 0,361 за 2021 рік.

2.3 Аналіз закупівельної системи ПП «ВКФ «АЛІОТ»

Функціонування підприємства на пряму залежить від організації систем управління, закупівельної діяльності та системи реалізації товарів, транспортування та складу. Для оцінки функціонування діяльності підприємства розглянемо логістичну систему ПП «ВКФ «АЛІОТ».

Схема логістичної системи досліджуваного підприємства надана на рис. 2.1.

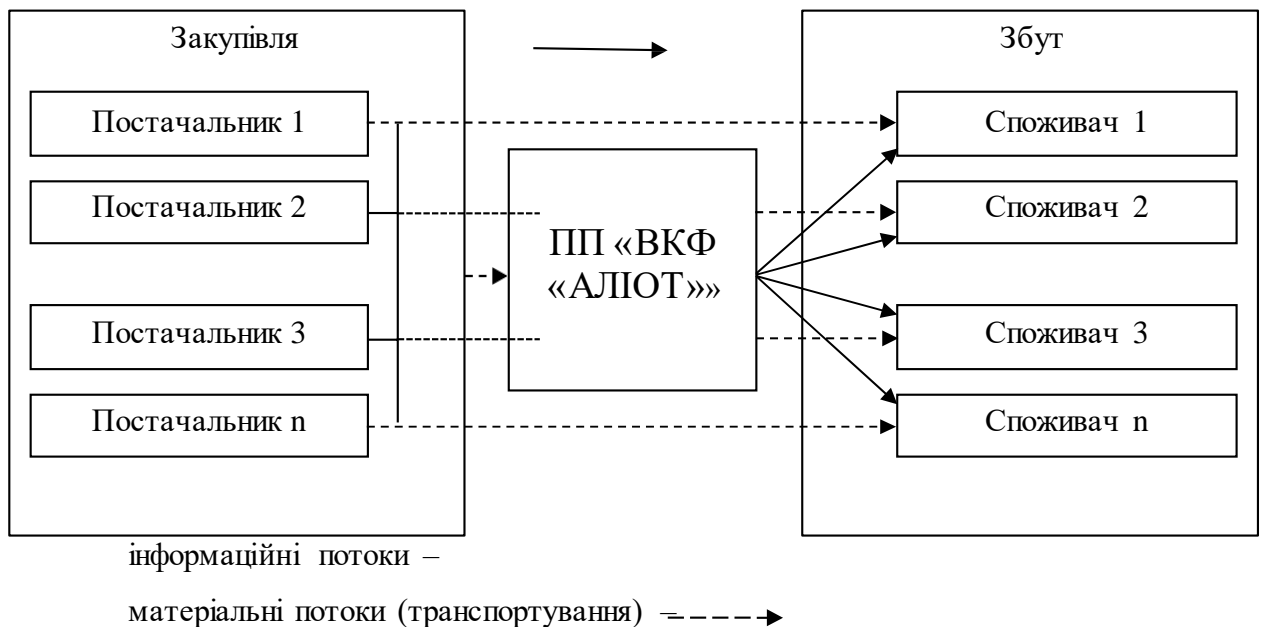


Рис. 2.1. Логістична система на ПП «ВКФ «АЛІОТ»»

До логістичної системи досліджуваного підприємства входять постачальники, транспортна компанія, споживачі. Всі елементи тісно взаємодіють між собою.

У компанії матеріальний потік проходить усі елементи логістичної системи.

Від постачальників товар транспортується транспортною компанією до споживача.

Підприємство працює з такими постачальниками: ПрАТ «ЛКМЗ», ПП «Нива», ТОВ «Світло», ПП «Сельхозмаш», ТОВ «Техніка ланів», ПрАТ «ЗТР», ТОВ «Акумулятор», ТОВ «Мотоімпекс», ТОВ «Техноопторг-Трейд», ПП «Капітан Груп», ПАТ «Слобожанський союз».

Проаналізуємо постачальників по місцю знаходження. Результати приведені у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Аналіз постачальників ПП «ВКФ «АЛІОТ»

| № з/п | Постачальник | Місце знаходження |
|-------|--------------------------|---|
| 1 | ПрАТ «ЛКМЗ» | Харківська обл., м. Лозова |
| 2 | ПП «Нива» | м. Запоріжжя, вул. Східна, 7-а |
| 3 | ТОВ «Світло» | м. Запоріжжя, б-р Гвардійський, 64 |
| 4 | ПП «Сельхозмаш» | Полтавська обл., м. Полтава |
| 5 | ТОВ «Техніка ланів» | Донецька обл., м. Краматорськ |
| 6 | ПрАТ «ЗТР» | м. Запоріжжя, вул. Дніпровське шосе, 3 |
| 7 | ТОВ «Акумулятор» | м. Запоріжжя, вул. Зернова, 15 |
| 8 | ТОВ «Мотоімпекс» | м. Запоріжжя, вул. Радіаторна 94/1 |
| 9 | ТОВ «Техноопторг-Трейд» | м. Запоріжжя, вул. Гагаріна, 2-а |
| 10 | ПП «Капіган Груп» | Дніпропетровська обл., м. Дніпропетровськ |
| 11 | ПАТ «Слобожанський союз» | Харківська обл., м. Харків |

Як бачимо, основана частка постачальників знаходиться саме у Запорізькій області, деякі у Дніпропетровській, Харківській, Полтавській і Донецькій областях. Для формування пункту розподілу необхідно враховувати ці данні, на основі яких встановлювати оптимальні координати складу. Важливу роль у діяльності підприємства займає закупівельна діяльність. Проаналізуємо товарну номенклатуру підприємства та постачальників, для цього використаємо метод XYZ.

XYZ-аналіз виконаємо з метою розподілу продуктів компанії за ознакою стабільності попиту. А чим стабільніший попит, тим менше помилки прогнозування, нижче потреба у страхових резервах, легше планування руху продукту. Отже, методи управління продуктами з різними показниками стабільності попиту можуть мати істотні відмінності.

Ознакою, на основі якого конкретну позицію асортименту відносять до групи X, Y та Z, є коефіцієнт варіації попиту (v) по цій позиції. Серед

відносних показників варіації коефіцієнт варіації є найбільш часто вживаним показником відносної коливання.

Принципова різниця метода XYZ від метода ABC у тому, що аналізується кількісні показники, представлені, як правило у вигляді динамічного ряду q_t для кожної i -ї позиції номенклатури. До групи X відносяться позиції номенклатури, динамічні ряди, які рівномірні але не значною мірою коливаються. Це дозволяє здійснити прогноз з «великою точністю». До групи Y відносяться позиції номенклатури, у динамічних рядах яких є значне коливання, тому точність прогноза обмежена. Група Z характеризується нерегулярними відхиленнями значення динамічного ряду що не дозволяє отримати точність та достовірність прогнозних оцінок.

При діленні номенклатури товару на групи враховується коефіцієнт варіації, який розраховується по формулі 2.1:

$$\vartheta = \frac{100\sigma}{\bar{q}} \quad (2.1)$$

де \bar{q} – середнє значення динамічного ряду;

σ – середнє квадратичне відхилення.

Для визначення середнього значення динамічного ряду, та середнього квадратичного відхилення використовуються формули 2.2 та 2.3:

$$\bar{q} = \sum_{i=1}^N \frac{q_i}{N} \quad (2.2)$$

де N – кількість аналізованих елементів;

q_i – значення за i -го періоду

$$\sigma_q = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^N (q_i - \bar{q})^2}}{N} \quad (2.3)$$

Після проведення аналізу асортименту продукцію отримуємо розділення на товарів на групи. Проаналізуємо кожну з отриманих груп.

У таблиці 2.15 виділена група X.

Таблиця 2.15

Виділення групи асортименту товарів по XYZ-аналізу. Група X

| Найменування товару | Об'єм постачання продукції за 2019 рік, тис. грн. | Об'єм постачання продукції за 2020 рік, тис. грн. | Об'єм постачання продукції за 2021 рік, тис. грн. | Сер. значення об'єму постачання за 2019-2021 роки, тис. грн. | \square , % | X Y Z |
|--|---|---|---|--|---------------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Коробка 240-1303178-В | 65560,00 | 69493,60 | 69496,00 | 68183,20 | 2,72 | X |
| Привод вентилятора 236HE-1308011E2 | 90480,00 | 95908,80 | 101663,33 | 96017,38 | 4,76 | X |
| Шайба 312570-П 48.5 | 392,50 | 451,38 | 452,28 | 432,05 | 6,47 | X |
| Колектор вп.пер/пр. 240-1115020-Б | 128180,00 | 147407,00 | 147985,00 | 141190,6 | 6,52 | X |
| Прокладка 240-1003270 | 315,00 | 362,25 | 376,00 | 351,08 | 7,44 | X |
| Прокладка головки 238-1003210-В7 | 37099,10 | 42663,97 | 45223,80 | 41662,29 | 8,14 | X |
| Крильчатка венг. 236-1308012-А4 | 4928,00 | 5667,20 | 6007,23 | 5534,14 | 8,14 | X |
| Підшипник 8.8315 6017.P63.Q6 | 25112,00 | 30134,40 | 30737,09 | 28661,16 | 8,80 | X |
| Фільтр тонкої очистки палива 240-1117010-А2 | 4250,00 | 4250,00 | 5100,00 | 4533,33 | 8,84 | X |
| Болт 200319-П29 (M10X50) | 2279,20 | 2301,99 | 2762,39 | 2447,86 | 9,09 | X |
| Колектор вип.пр.зад. 7511.1008025 | 35280,00 | 41630,40 | 44128,22 | 40346,21 | 9,23 | X |
| Гільза, поршень 240П-1004008-В нерез. вставка. | 34977,00 | 35529,64 | 42635,56 | 37714,07 | 9,25 | X |
| Головка циліндр. індивід. 240-1003013-Е2 | 23800,00 | 28560,00 | 29702,40 | 27354,13 | 9,34 | X |
| Форсунка 261.1112010-03 (238) | 3942,00 | 4040,55 | 4848,66 | 4277,07 | 9,50 | X |
| Шків компресора 500-3509130-12 | 5694,00 | 6548,10 | 7202,91 | 6481,67 | 9,53 | X |
| Патрубок 240-1303242-Б | 3313,52 | 3976,22 | 4214,80 | 3834,85 | 9,94 | X |

До категорії X відносяться товари зі значенням коефіцієнта варіації у межах від 0 до 10%. Дана група товарів є стратегічно важлива для компанії, характеризується стабільним попитом, що дозволяє налагодити взаємозв'язок

з постачальниками та забезпечити високу якість товарів з мінімізацією витрат. Товари приносять максимальний прибуток компанії.

Другою групою по значимості товарів є група Y. Результати розподілу товарів по групі Y представлені у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Виділення групи асортименту товарів по XYZ-аналізу. Група Y

| Найменування товару | Об'єм постачання за 2019 рік, тис. грн. | Об'єм постачання за 2020 рік, тис. грн. | Об'єм постачання за 2021 рік, тис. грн. | Середнє значення об'єму постачання за 2019-2021 роки, тис. грн. | □, % | X Y Z |
|---|---|---|---|---|-------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Вісь штовхачів 236-1007242 | 1184,00 | 1432,64 | 1518,60 | 1378,41 | 10,29 | Y |
| Кронштейн 236-3701774 В (14В) | 821,64 | 879,15 | 1046,19 | 915,66 | 10,40 | Y |
| Труба 240-1303090-Б | 984,00 | 1043,04 | 1251,65 | 1092,90 | 10,51 | Y |
| Вал розподільчий 236-1006015-Г2 | 32175,00 | 34137,68 | 40965,21 | 35759,30 | 10,54 | Y |
| Насос водяний 240-1307010А | 59160,00 | 62827,92 | 75393,50 | 65793,81 | 10,57 | Y |
| Диск натискний 238-1601093 | 25009,00 | 30010,80 | 32411,66 | 29143,82 | 10,58 | Y |
| Муфта 240-1303012 | 4573,00 | 4893,11 | 5871,73 | 5112,61 | 10,81 | Y |
| Фільтр повітряний в сб. 236-1109012 | 29905,20 | 32058,37 | 38470,05 | 33477,87 | 10,87 | Y |
| Двигун ЯМЗ-236Д | 1383900,0 | 1466934,0 | 1774990,14 | 1541941,38 | 10,91 | Y |
| Корпус манжети 236-1701478 | 5410,00 | 5788,70 | 7004,33 | 6067,68 | 11,21 | Y |
| Кришка головки цил. 240-1003264-Б2 (інд.) | 3190,00 | 3473,91 | 4168,69 | 3610,87 | 11,39 | Y |
| Болт 200463-П29 | 987,00 | 1184,40 | 1362,06 | 1177,82 | 13,01 | Y |
| Прокладка кришки 7511-1003270-02 | 2235,00 | 2682,00 | 3084,30 | 2667,10 | 13,01 | Y |
| Роликовий підшипник 2622134 ЛМ | 15480,00 | 18576,00 | 21455,28 | 18503,76 | 13,19 | Y |
| Маховик 236-1005120-К(Гр) | 88200,00 | 101430,00 | 121716,0 | 103782,0 | 13,28 | Y |
| Вісь шестерні ведена 7511.1029154-01 | 3636,00 | 4206,85 | 5048,22 | 4297,02 | 13,50 | Y |

Продовження таблиці 2.16

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|-----------|-----------|------------|------------|-------|---|
| Колектор випуск. 236Н-1008022 | 57552,00 | 66645,22 | 79974,26 | 68057,16 | 13,53 | Y |
| Кільце 240-1029338 | 6270,00 | 7210,50 | 8732,64 | 7404,38 | 13,70 | Y |
| Шестерня ведена 7511.1029122 | 11934,00 | 13962,78 | 16713,45 | 14203,41 | 13,79 | Y |
| Шестерня привода 236-1701057 | 2625,00 | 3071,25 | 3685,50 | 3127,25 | 13,90 | Y |
| Насос масляний 240-1011014-Б | 482380,00 | 511322,80 | 658962,0 | 550888,27 | 14,04 | Y |
| Прокладка 240-1002504-Б | 1718,40 | 2024,28 | 2429,13 | 2057,27 | 14,15 | Y |
| Гільза, поршень 240-1004005 | 14000,00 | 16590,00 | 19908,00 | 16832,67 | 14,37 | Y |
| Кришка 240-1003336-В | 756,00 | 907,20 | 1079,57 | 914,26 | 14,46 | Y |
| Прокладка 2361009040-А3 (Л) | 27478,00 | 29126,68 | 37864,68 | 31489,79 | 14,47 | Y |
| Втулка осі толкат.236-1007244 | 5240,00 | 6235,60 | 7482,72 | 6319,44 | 14,52 | Y |
| Вал вторинний 236-1701105-Б | 81270,00 | 101587,50 | 116825,63 | 99894,38 | 14,58 | Y |
| Крильчатка 236-1307032-Б | 33782,00 | 38849,30 | 48173,13 | 40268,14 | 14,80 | Y |
| Патрубок 240-1303130-В | 2322,00 | 2786,40 | 3343,68 | 2817,36 | 14,82 | Y |
| Болт кріплення маховика- 7511 1005127-А | 1381,50 | 1657,80 | 1989,36 | 1676,22 | 14,82 | Y |
| Двигун ЯМЗ-236М2-1 | 1472500,0 | 1767000,0 | 2120400,00 | 1786633,33 | 14,82 | Y |
| Болт 310236-П29 | 645,00 | 780,45 | 936,54 | 787,33 | 15,13 | Y |
| Прокладка 236-1011296 | 636,75 | 764,10 | 924,56 | 775,14 | 15,19 | Y |
| Вал кулачковий 60.1111172-30 | 76570,00 | 93032,55 | 111639,1 | 93747,20 | 15,28 | Y |
| Клапан редукційний 236-1011048-Б | 237914,00 | 273601,10 | 347473,4 | 286329,5 | 15,93 | Y |
| Натягувальний пристрій 7511.1307155 | 21060,00 | 24640,20 | 31293,05 | 25664,42 | 16,52 | Y |
| Трубка паливна 240-1104376 резина | 16042,00 | 19250,40 | 24063,00 | 19785,13 | 16,66 | Y |
| Труба всмоктувальна 240Н 1011400-А | 2225,00 | 2848,00 | 3417,60 | 2830,20 | 17,21 | Y |
| Клапан запобіжний 236-1011363-Б2 | 25756,00 | 31937,44 | 39921,80 | 32538,41 | 17,82 | Y |
| Фланець 240-1009073В | 19236,00 | 23083,20 | 30008,16 | 24109,12 | 18,49 | Y |
| Генератор 4055.3771-49 | 34800,00 | 40020,00 | 54785,00 | 43201,67 | 19,59 | Y |

Товари із значенням коефіцієнта варіації від 10 до 25% відносять до групи Y. Товари характеризуються коливанням попиту у споживачів, це може бути зв'язано з сезонним попитом на данні товари. Для більш ефективного використання ресурсів компанії необхідне застосування оптимізації об'ємів постачання товарів, для стабілізації розмірів продажу продукції. Група Y відноситься до товарів з середнім ступенем надійності прогнозування попиту.

Останньою групою товарів є група Z. До цієї групи на підприємстві відноситься один вид товарів це вал колінчастий 236-1005009-Д2. Попит на товар не є контрольований, але відмовитися від продажу даного товару компанія не може, так як відмова може привести до втрати споживачів, що негативно вплине на загальний прибуток компанії.

Споживачами продукції є ПП «Капітан Груп» (Дніпропетровська обл., м. Дніпропетровськ), ПАТ «Слобожанський союз» (Харківська обл., м. Харків), ТОВ «Техніка ланів» (Донецька обл., м. Краматорськ), ПП «Сельхозмаш» (Полтавська обл., м. Полтава).

Проаналізуємо об'єм попиту споживачів. Результати приведені у таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Аналіз об'єму попиту споживачів ПП «ВКФ «АЛІОТ»

| № з/п | Споживачі | Об'єм замовлень за 2019 рік, тис. грн. | Об'єм замовлень за 2020 рік, тис. грн. | Об'єм замовлення за 2021 рік, тис. грн. | Зміни об'єму постачання за 2019-2021 роки, тис. грн. |
|--------|--------------------------|--|--|---|--|
| 1 | ПП «Капітан Груп» | 694583,32 | 1068521,41 | 1548963,60 | 123 |
| 2 | ПАТ «Слобожанський союз» | 2104797,92 | 2501348,83 | 3035686,16 | 44,23 |
| 3 | ТОВ «Техніка ланів» | 985045,43 | 698643,71 | 1002659,91 | 1,79 |
| 4 | ПП «Сельхозмаш» | 1477568,14 | 1685471,26 | 1825763,54 | 23,57 |
| Всього | | 5261994,81 | 5953985,21 | 7413073,21 | 40,88 |

По отриманим розрахункам можна зробити висновок, що найбільше збільшення у об'ємах замовлення відбулося у ПП «Капітан Груп» на 123% у

порівнянні з 2019 роком, це пов'язано з відкриттям філіалів компанії споживача.

Майже не збільшилися об'єми замовлення у ТОВ «Техніка ланів», а в порівнянні з 2019 роком і 2020 роком навіть зменшилися на 29,08%.

У загальному обсязі об'єми збуту товарів на ПП «ВКФ «АЛІОТ» збільшилися на 40,88 %, що показує позитивну динаміку у роботі компанії.

За проведеним логістичним аналізом підприємства можна зробити висновок, що до логістичної системи підприємства входять постачальники, сама компанія, споживачі та транспортна компанія, яка здійснює перевезення.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ВКФ «АЛІОТ»

3.1 Розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності системи закупівельної діяльності досліджуваного підприємства

Аналіз логістичної діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ» показав, що вдосконалення системи управління закупівельної діяльності доцільно починати з комплексної реструктуризації вже існуючої на підприємстві системи управління.

Як було виявлено в ході дослідження, функції управління рухом матеріальних потоків розкидані по різних підрозділах. Така децентралізація не дозволяє повноцінно відстежувати і аналізувати витрати, що утворюються на тому чи іншому етапі товароруку. Усунути цей недолік можна шляхом зосередження функцій закупівлі, виробництва, збуту і транспортування в одному управлінні. Така концентрація дозволить узгодити роботу підрозділів, що в кінцевому підсумку значно скоротить фінансові, трудові і тимчасові витрати на просування матеріалопотоків.

Пропонована нами структура управління для ПП «ВКФ «АЛІОТ» передбачає підпорядкування основних підрозділів і відділів, відповідальних за виробничу діяльність, матеріальне її забезпечення і збут продукції, одному керівнику – заступнику генерального директора. У його ж підпорядкування планується ввести і відділ транспорту.

На рис. 3.1. представлений елемент нової організаційної структури управління.

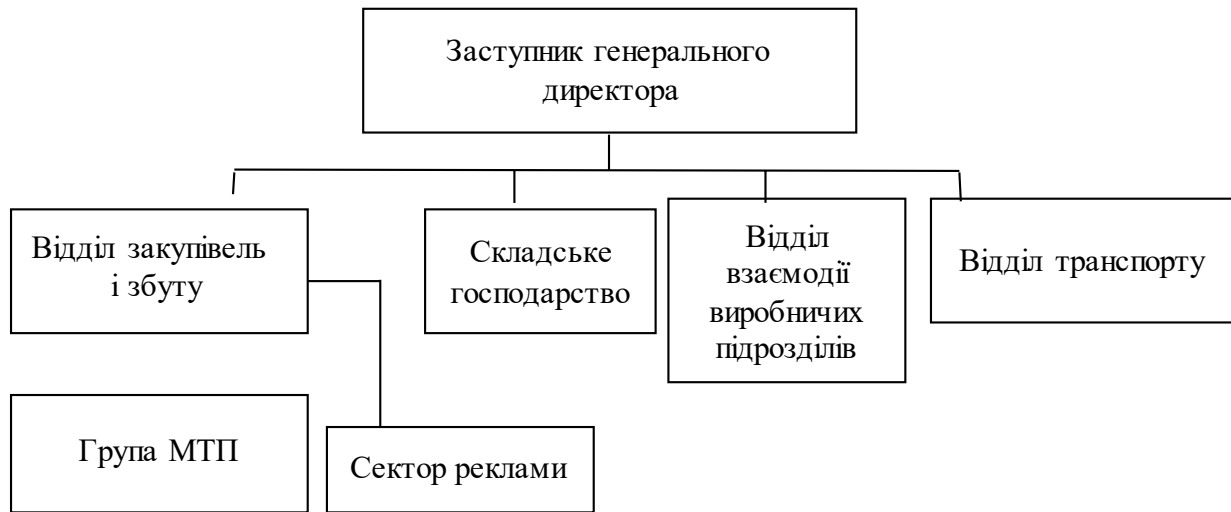


Рис. 3.1. Елемент пропонованої організаційної структури управління ПП «ВКФ «АЛІОТ»

Така організація управління дозволяє не тільки узгодити роботу всіх представлених підрозділів, але і значно знизити витрати на товарорух. Раціональний рух матеріалопотоку і оптимальність витрат на кожному етапі стають головною метою для всіх учасників логістичного ланцюга. Тісна взаємодія підрозділів вкрай важлива для підприємств в сучасних умовах. Так виділення у складі відділу постачання і збуту групи МТП необхідно для координації подачі всіх необхідних матеріалів і комплектуючих у виробництво в певній кількості і в потрібний час, відстеження рівня утворюваних запасів і незавершеного виробництва на операціях.

Відділ взаємодії виробничих підрозділів координує роботу виробничих підрозділів з допоміжними службами підприємства. При виникненні неполадок обладнання або інших непередбачених ситуацій оперативне надходження інформації дозволяє швидко усунути всі ці неполадки або скорегувати плани і перерозподілити ресурси.

Наявність в структурі Відділу транспорту обумовлено, в першу чергу, необхідністю координації процесу переміщення сировини і матеріалів. Так узгодження роботи автомобільного транспорту з роботою основних

виробничих підрозділів забезпечить рівномірність процесу доставки і запуску сировини у виробництво.

Організація підвозу, завантаження і розвантаження споживаних матеріальних ресурсів значно поліпшить показники ефективності використання рухомого складу. Зниження часу простою автомобіля дозволить максимально використовувати його вантажопідйомність, що в підсумку приведе до зниження рівня витрат на транспортування у вартості кінцевого продукту, а також підвищення продуктивності праці водіїв підприємства.

Грамотна організація підвезення сировини транспортом, складання графіка доставки виключить простий. Скорочення часу доставки сировини також відіб'ється на витратах підприємства на логістику.

Інтеграція таких функцій, як закупівля і збут, обумовлена низкою факторів. По-перше, кількість постачальників не так велика, щоб організувати відділ для координації роботи з ними. По-друге, реалізація продукції здійснюється великими партіями. А, як відомо, при такій організації продажів значно скорочується час на узгодження умов поставки і підготовку всієї необхідної для цього документації.

Група МТП взаємодіє з усіма постачальниками підприємства. Всі матеріали доставляються власним транспортом підприємства тому дуже важливою стає взаємодія групи МТП з Відділом транспорту.

Використання можливості консолідації невеликих партій вантажів значно знизить вартість перевезення однієї тони матеріалу. Також це дозволить збільшити завантаження автомобілів, отже, і вантажообіг підприємства.

Важливим у роботі групи МТП є аналіз репутації постачальника (виконання умов поставки, кількість невиконаних поставок, поставка матеріалів неналежної якості тощо) і моніторинг цін придбаних підприємством матеріалів, оскільки нерідко підприємства закупають сировину за завищеними цінами через несумлінне виконання своїх обов'язків

агентами з постачання. А запропонована організація дозволить виключити виникнення подібних ситуацій.

Реорганізація відділу закупівлі і збуту пов'язана з тим, що широта товарної номенклатури підприємства не надто велика, як і насиченість товарного асортименту. Основним завданням відділу стає пошук покупців і укладення з ними договорів. У підпорядкуванні відділу закупівель і збуту знаходяться склади технічних матеріалів, паливно-мастильних матеріалів та виробничі склади. Організацією доставки займається відділ транспорту.

У складі Відділу закупівлі і збуту виділяється сектор реклами, основним завданням якого є представлення і просування продукції підприємства на різних виставках і форумах, а також розробка рекламних проектів та організація маркетингових досліджень. Відділу закупівель і збуту також підпорядковується склад готової продукції.

Робота відділу закупівель і збуту полягає у щоденній праці, яка включає аналіз залишків, формування замовлень, звіряння рахунків та інвойсів, оформлення накладних і т. ін. Можна виділити кілька функцій відділу закупівель і збуту у компанії:

знайти і придбати потрібний товар за найменшою закупівельною ціною; максимально сприяти забезпеченню доставки товару вчасно (оформлення документації);

розвивати партнерські відносини з постачальниками; співробітничати і взаємодіяти з іншими підрозділами компанії;

знижувати частку витрат на транспортування й замовлення товарів за допомогою оперативного аналізу показників управління запасами; коректно вести інформаційну базу даних за товарами.

Відділ закупівель приймає поточні рішення щодо кількості, ціни та об'єму партій постачань, обирає спосіб доставки товару, займається отриманням необхідних для компанії вигідних умов від постачальника, а за потреби – пошуком відповідних товарів або постачальників.

Обґрунтування вибору постачальників за багаторівневою системою логістичних критеріїв може бути проведено методом попарних порівнянь, цей метод має як переваги, так і недоліки, однак він дозволяє враховувати реальну ситуацію для узгодження різних проблем шляхом визначення пріоритетів. Крім того, метод дозволяє враховувати «людський фактор», що є найважливішою його перевагою [10].

Оскільки процес закупівлі завжди циклічний, то можна говорити про певний алгоритм, тобто задану схему роботи, якої дотримується фахівець із закупівель. Запропонований алгоритм процесу акупівель включає етапи (рис.3.2), проходження яких дає змогу здійснити вибір критеріїв і визначити параметри оцінювання надійності постачальника. Розглянемо конкретизацію основних етапів алгоритму обґрунтування вибору постачальників.



Рис.3.2. Алгоритм процесу закупівель за економіко-математичною моделлю

Аналіз потенційних постачальників проводять за певними критеріями, які дозволяють здійснити їх відбір. Кількість таких критеріїв може складати кілька десятків.

Критерії оцінки й відбору залежать від вимог до логістичної системи і можуть вміщувати: надійність постачальника; віддаленість постачальника від споживача; терміни виконання замовлень; періодичність постачань; умови оплати; мінімальний розмір партії товару; можливість отримання знижки; частку постачальника в покритті витрат; повноту асортименту; умови розподілу ризиків; наявність сервісного обслуговування; рекламну підтримку; репутацію постачальника; фінансове становище постачальника, його кредитоспроможність.

На цьому етапі виникають проблеми, пов'язані з існуванням великої групи якісних параметрів, що мають важливе значення в процедурі відбору, але важко піддаються кількісному визначенню.

Такі показники, як: якість товарів, своєчасність постачання, ціна і якість обслуговування дійсно є основними критеріями, оскільки вони розкривають спроможність постачальника забезпечити підприємства продукцією відповідної якості в необхідній кількості за встановленою ціною, в необхідному місці, в необхідний час з максимально можливою економічною ефективністю, що збігається з логістичним міксом.

До додаткових критеріїв, які впливають на зменшення логістичних витрат, можна зарахувати інші з переліку, тобто: оцінка якості пробних зразків закупівель, забезпечення збереження продукції в процесі відвантаження і транспортування, форма розрахунків, асортимент товарів, який пропонує постачальник і можливість одержання позапланових поставок.

Визначення параметрів оцінювання постачальників. Використання обраних критеріїв дозволяє здійснити вибір альтернатив на підставі розроблених параметрів (табл. 3.1).

Таблиця. 3.1

Параметри оцінювання вибору постачальників

| № з/п | Критерії | Параметри | Оцінка параметрів |
|-------|-------------------------|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Якість товарів | Відповідність | Відповідає |
| | | | Іноді не відповідає |
| | | | Не відповідає |
| | | Зовнішній вигляд | Відповідний |
| | | | Не відповідний |
| | | Якість упаковки | Висока |
| | | | Середня |
| | | | Низька |
| | | Якість очима споживачів | Висока |
| | | | Середня |
| | | | Низька |
| | | 2. | Своєчасність постачання |
| 2. | Своєчасність постачання | Оцінка кількості безпомилкових поставок (бали) | Поставки не повертаються -10 € окремі випадки повернення – 5 Повернення поставок, які повторюються – 1 |
| 3. | Ціна | Середня закупівельна ціна | Висока |
| | | | Середня |
| | | | Низька |
| | | Надання знижок за кількість товарів | Надаються Не надаються |
| 4. | Якість обслуговування | Об'єднання інформаційних систем | Існує |
| | | | Не існує |
| | | Рекламна підтримка продукції | Надається |
| | | | Не надається |
| | | Проведення презентацій постачальниками | Проводяться |
| | | | Не проводяться |
| | | Відповідність оформлення документації | Відповідає |
| | | | Не відповідає |

Закінчення табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|---|--------------------------------|-------------------------|
| 5. | Якість обслуговування Місце знаходження постачальника | Надання додаткових послуг | Надаються |
| | | | Не надаються |
| 6. | Порядок розрахунків | Територіальне розташування | Місьцеве |
| | | | Іногороднє |
| | | Час доставки продукції | Кількість годин |
| | | | 100% передплата |
| | | Форма розрахунків | Часткова передплата |
| | | | Оплата після реалізації |
| 7. | Асортимент продукції, яку пропонує постачальник | Оновлення асортименту | Оновлюється |
| | | | Не оновлюється |
| 8. | Можливість одержання позапланових поставок | На весь товарний асортимент | Існує |
| | | На деякі товарні позиції | Не існує |
| 6. | Порядок розрахунків | Форма розрахунків | Існує |
| | | | Не існує |

Така організація дозволяє постійно відстежувати зміну рівня запасів і оперативно аналізувати цю інформацію для коригування, у разі необхідності, графіків виробництва.

Як бачимо, така централізація дозволяє поліпшити параметри руху матеріалопотоку і значно знизити собівартість виробленої продукції на виході. Також підвищується ефективність управління ланцюжком « закупівля-виробництво-збут-транспортування».

Також пропонується реорганізувати планово-економічний відділ та відділ організації праці та заробітної плати в один плановий відділ (рис. 3.3).

Реорганізація планово-економічного відділу та відділу організації праці і заробітної плати досліджуваного підприємства в один плановий відділ пов'язана:

- 1) з централізацією функцій планування всього виробництва в одному

підрозділі;

2) використання комп'ютерних інформаційних систем і спеціальних програм, які дозволяють значно спростити і прискорити процес планування, що призводить, зрештою, до вивільненню частини фахівців.

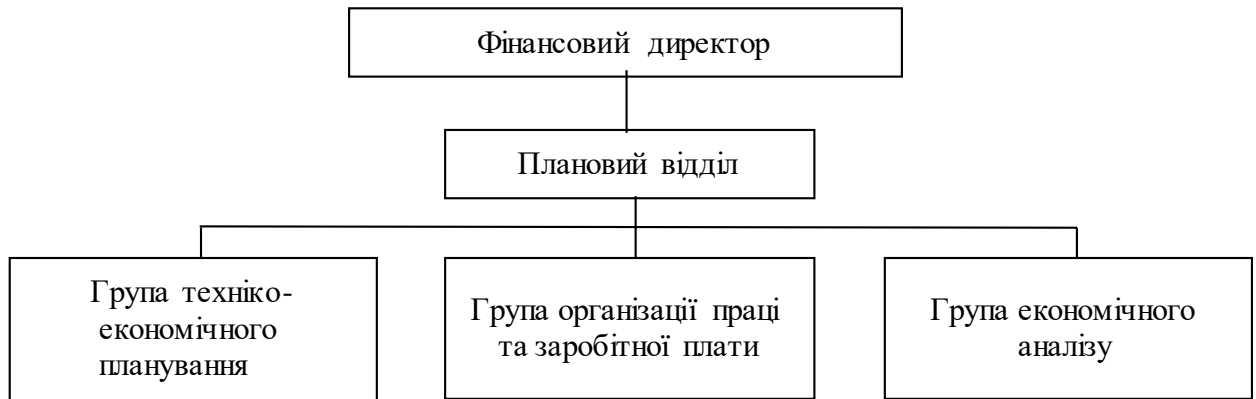


Рис. 3.3. Елемент пропонованої організаційної структури управління ПП «ВКФ «АЛІОТ»

Таким чином, згідно пропонованої організаційної структури управління ПП «ВКФ «АЛІОТ» у плановому відділі виділено три групи:

- 1) техніко-економічного планування;
- 2) організації праці та заробітної плати;
- 3) економічного аналізу.

Така організація дозволяє краще контролювати економічні показники ефективності роботи підприємства, а також проводити їх комплексний аналіз.

У таблиці 3.2 представлені дані про чисельність керівників і фахівців в управлінні підприємством.

Як бачимо, на сьогоднішній день не враховуючи вище керівництво ПП «ВКФ «АЛІОТ» координують роботу підприємства 19 осіб (невиробничі підрозділи).

Таблиця 3.2

Загальна чисельність керівників і службовців в управлінні, осіб

| Підрозділ | Чисельність |
|----------------------------|-------------|
| Планово-економічний відділ | 4 |
| Відділ ОПЗП | 3 |
| Відділ продажів | 4 |
| Відділ МТП | 4 |
| Транспортна служба | 2 |
| Складське господарство | 2 |
| Всього: | 19 |

В таблиці 3.3 наведено дані про чисельність апарату управління досліджуваного підприємства ПП «ВКФ «АЛІОТ» після реструктуризації системи управління.

Таблиця 3.3

Чисельність апарату управління ПП «ВКФ «АЛІОТ» після реструктуризації системи управління, осіб

| Підрозділ | Чисельність |
|---|-------------|
| Відділ взаємодії виробничих підрозділів | 2 |
| Відділ транспорту | 2 |
| Плановий відділ, в тому числі: | 7 |
| Група техніко-економічного планування | 2 |
| Група організації праці та заробітної плати | 2 |
| Група економічного аналізу | 2 |
| Відділ закупівель і збуту, в тому числі: | 6 |
| Складське господарство | 2 |
| Група МТП | 2 |
| Сектор реклами | 1 |
| Всього: | 17 |

Таким чином, після логістичної інтеграції функцій постачання, виробництва, збуту і транспортування та оптимізації чисельності керівників та спеціалістів відділів, перелічених у таблицях 3.2-3.3, було досягнуто скорочення невиробничого персоналу на 2 особи.

У підсумку, річна економія заробітної плати досліджуваного підприємства та виплат до фонду соціального захисту населення з урахуванням виплат персоналу, передбачених законодавством у зв'язку зі скороченням, складе 360 тис. грн. (табл. 3.4).

Керівництво ПП «ВКФ «АЛІОТ» може заощадити 113,95 тис. грн. на виплати персоналу, якщо не менше, ніж за два місяці до звільнення, письмово попередити працівників про майбутнє звільнення (на підставі статті 49 2 Кодексу Законів про Працю).

Таблиця 3.4

Розрахунок річної економії у зв'язку зі скороченням чисельності службовців

| Показник | Одиниці вимірювання | Значення |
|--|---------------------|-----------|
| Скорочення чисельності | осіб | 2 |
| Середньомісячна заробітна плата працюючих | грн. | 9200,2 |
| Економія річного фонду заробітної плати | грн. | 220800,7 |
| Єдиний соціальний внесок | % | 35 |
| Економія відрахувань на Єдиний соціальний внесок | грн. | 25250,3 |
| Виплати у зв'язку зі скороченням персоналу | грн. | 113,95 |
| Всього: | грн. | 360000,05 |

3.2 Оптимізація запасів готової продукції на складах підприємства

Багато моделей і системи управління запасами вимагають прогнозування одного або декількох параметрів. Найчастіше – це обсяг продажів, попит (витрати) на продукцію, інтенсивність витрат запасів, інтервал часу між поставками і обсяг дефіциту (незадоволеного попиту).

У логістиці застосовуються різні методи прогнозування, однак найбільше поширення отримали: метод екстраполяції динамічних рядів з урахуванням і без урахування сезонних коливань; кореляційно-регресійні динамічні моделі; методи експертних оцінок. Детальніше розглянемо метод екстраполяції як найбільш часто використовуваний метод управління запасами. Прогнозування за допомогою екстраполяції засноване на перенесенні подій і тенденцій (наприклад, у зміні попиту, обсягів випуску продукції і продажів), що мали місце в минулому і на майбутнє. Методи екстраполяції в логістиці застосовуються для так званих еволюційних (повільно мінливих) подій. Застосування цих методів виправдано для коротко- і середньострокових прогнозів тих показників логістичної системи, для яких в майбутньому не передбачається суттєвих змін і стрибків.

В умовах нестабільного попиту актуальним стає питання мінімізації відхилення фактичного рівня запасів від прогнозного, тобто своєчасного та гнучкого реагування на зміну попиту шляхом маневрування обсягами виробництва. В даному випадку прогнозний показник виступає і в якості оптимального, оскільки, з одного боку, не вимагає великих витрат на його створення і підтримки, з іншого боку, вирівнює різницю між виробництвом і збутом продукції.

Дана проблема властива і ПП «ВКФ «АЛІОТ» . Так через відсутність належного контролю в 2021 р. тільки непрямі витрати, пов'язані з управлінням запасами, або так звані альтернативні витрати (відсоток на вкладений капітал), з урахуванням зміни Національним Банком України ставки рефінансування становили, як мінімум, 831,88 тис. грн.

Дані таблиці 3.5 свідчать, що протягом усього 2021 р. попит на продукцію підприємства залишається нестабільним. Нарощування підприємством виробничих потужностей і збільшення обсягу виробництва супроводжуються деяким зниженням обсягів реалізації продукції: так темп зростання попиту за 2021 р. склав 99,4%.

Таблиця 3.5

Запаси готової продукції ПП «ВКФ «АЛІОТ» в 2021 р.

| Дата | Темп росту попиту, % | Рівень запасів (тис. грн) | | Відхилення |
|---------|-------------------------|------------------------------|-----------|------------|
| | | розрахунковий | фактичний | |
| 10.2020 | 99,0 | - | 3113,60 | - |
| 11.2020 | 95,0 | - | 3179,90 | - |
| 12.2020 | 98,0 | - | 2914,50 | - |
| 01.2021 | 69,6 | - | 2743,80 | - |
| 02.2021 | 98,6 | 2644, 20 | 4242,96 | 1598,76 |
| 03.2021 | 111,0 | 2426,10 | 5759,94 | 3333,84 |
| 04.2021 | 108,0 | 2290,95 | 6871,18 | 4580,23 |
| 05.2021 | 90,0 | 2132,10 | 7635,61 | 5503,51 |
| 06.2021 | 112,0 | 1955,50 | 8835,70 | 6880, 20 |
| 07.2021 | 117,0 | 1808,50 | 9547,63 | 7739,13 |
| 08.2021 | 82,0 | 1640,78 | 9475,29 | 7834,51 |
| 09.2021 | 136,0 | 1479,13 | 10353,80 | 8874,67 |
| 10.2021 | 91,6 | 1321,77 | 9660, 20 | 8338,43 |
| 11.2021 | 113,0 | 1157,10 | 9461,14 | 8304,04 |
| 12.2021 | 89,0 | 997,60 | 8548,80 | 7551, 20 |
| 01.2022 | 79,0 | 836,60 | 8291,98 | 7455,38 |
| 02.2022 | - | 674,50 | - | - |

Кількість запасів готової продукції сильно перевищують оптимальний їх рівень. Розрахунки показують, що зниження попиту має супроводжуватися діями керівництва підприємства щодо зниження рівня запасів. До таких заходів можна віднести зниження обсягів виробництва з переглядом раніше встановлених виробничих графіків шляхом зменшення завантаження обладнання, призупинення виробництва, або шляхом скорочення тривалості робочих змін.

ПП «ВКФ «АЛІОТ» функціонує в режимі максимального завантаження обладнання та персоналу. В умовах зниження обсягів реалізації така організація призвела підприємство до затоварювання складів готової продукції.

На кінець звітного 2021 р. запас готової продукції на підприємстві склав 143% місячного обсягу виробництва. Для швидкого зменшення кількості

запасів підприємству необхідно зупинити виробництво. Цей захід призведе до витрат на оплату працівникам простоїв з вини підприємства. Однак ці витрати будуть меншими за витрати підприємства, які ПП «ВКФ «АЛЛОТ» може понести в разі ігнорування даної ситуації. Дані витрати, по-перше, включатимуть витрати з оплати праці працівників, витрати на зберігання ще більших обсягів запасів, а також відсоток на вкладений капітал.

Застосування даного заходу буде ефективно лише в разі подальшого перегляду керівництвом підприємства виробничих графіків. Так збереження тих самих обсягів виробництва, що були заплановані з урахуванням повного завантаження обладнання, але без урахування темпу спаду попиту на продукцію, призведе підприємство до зворотного затоварювання складів. Тому доцільно забезпечити неповне завантаження обладнання та робітників.

Знизити завантаження можна шляхом скорочення тривалості робочих змін з 8 до 5 годин. Розглянемо докладніше позитивні і негативні моменти запропонованого варіанту. Скорочення тривалості робочих змін не вимагає зниження чисельності робітників. З одного боку, дана міра є найбільш ефективною, оскільки не вимагає додаткових витрат на виплати компенсаційного характеру робітникам, дозволяє знизити інтенсивність виробництва, а отже і обсяги готової продукції, що надходить на склади. А в разі різкого підвищення попиту на товари, дозволяє без залучення додаткових трудових ресурсів збільшити обсяги виробництва шляхом збільшення тривалості робочої зміни. У підсумку у керівництва з'являється можливість «безболісно» і оперативно коригувати виробничі графіки окремих підрозділів. З іншого боку, цей захід призводить до часткової незайнятості персоналу, що є в деякій мірі «прихованим безробіттям» і значно впливає на рівень заробітної плати цих робітників.

В умовах кризи скорочення тривалості робочої зміни є найбільш прийнятним варіантом організації роботи підприємства. Тим більше, прийняття на озброєння даної міри може стати хорошою основою для впровадження витягаючої системи виробництва.

Дана система дозволяє підтримувати запаси готової продукції на мінімально-необхідному рівні, не створює дефіциту продукції, а також повністю виключає затоварення складів. Одночасно знижуються витрати підприємства на зберігання сировинних і матеріальних ресурсів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих, а також втрати через іммобілізації грошових коштів у товарно-матеріальні цінності.

Необхідність зниження і нормування запасів готової продукції підкріплює і прогнозна модель попиту, в основі якої лежить метод експоненційного згладжування (додаток Д).

Особливістю даного методу є побудова тренду на основі усередненого значення спостереження, в якому значення останніх спостережень мають більшу вагу в порівнянні з вагою старих спостережень.

Як бачимо з додатку Д, згладжена модель попиту свідчить про подальше зниження попиту протягом 2020 р. Стрибкоподібна зміна попиту у 2019 р. була викликана, в першу чергу, зниженням оптових цін на продукцію підприємства. Нейтралізувавши вплив даного фактору, отримали модель попиту за умови збереження величини середніх цін реалізації. Детальні прогнозні дані про щомісячну зміну попиту наведені в таблиці 3.6.

Додаток Д і дані таблиці 3.6 свідчать про наявність тенденції зниження попиту протягом усього 2020 р. Необхідно зазначити, що прогноз є досить точним. Середня помилка прогнозу становить 2,01 тис. грн., середня абсолютна помилка – 6,49 тис. грн. Тижневий обсяг виробництва підприємства перевищує 100 тис. грн., що у разі виникнення додаткового попиту (його стрибкоподібного зростання) дозволить в найкоротші терміни провести відсутній обсяг продукції і довести рівень запасу на складі до безпечного рівня. Середня відносна помилка прогнозу становить 14,54%. Знизивши залишки готової продукції на складах підприємства до 675 тис. грн. і підтримуючи їх на цьому рівні, або знижуючи, залежно від падіння попиту, підприємству вдасться вивільнити з запасів частина оборотних коштів підприємства, тим самим прискорити їх оборотність.

Таблиця 3.6

Зміна попиту на продукцію підприємства до 2022 р. (прогноз), тис. грн.

| Період | Позначення на графіку | Обсяг попиту (звіт) | Згладжене значення показника (прогноз) | Відхилення |
|---------|-----------------------|---------------------|--|------------|
| 10.2019 | - | 4851 | 4820,267 | 30,73 |
| 11.2019 | 2 | 5094 | 4762,181 | 331,82 |
| 12.2019 | - | 4992 | 4737,521 | 254,48 |
| 01.2020 | 4 | 3474 | 4707,673 | -1233,67 |
| 02.2020 | - | 3425 | 4516,673 | -1091,67 |
| 03.2020 | 6 | 3802 | 4328,956 | -526,96 |
| 04.2020 | - | 4106 | 4192,441 | - 86,44 |
| 05.2020 | 8 | 3695 | 4099,113 | -404,11 |
| 06.2020 | - | 4138 | 3969,977 | 168,02 |
| 07.2020 | 10 | 4841 | 3899,734 | 941,27 |
| 08.2020 | - | 3970 | 3916,229 | 53,77 |
| 09.2020 | 12 | 5399 | 3844,512 | 1554,49 |
| 10.2020 | - | 4945 | 3938,411 | 1006,59 |
| 11.2020 | 14 | 5588 | 3987,586 | 1600,41 |
| 12.2020 | - | 4973 | 4112,148 | 860,85 |
| 01.2021 | 16 | 3929 | 4171,363 | - 242,36 |
| 02.2021 | - | - | 4117,832 | - |
| 03.2021 | 18 | - | 4088,537 | - |
| 04.2021 | - | - | 4059,243 | - |
| 05.2021 | 20 | - | 4029,948 | - |
| 06.2021 | - | - | 4000,654 | - |
| 07.2021 | 22 | - | 3971,359 | - |
| 08.2021 | - | - | 3942,065 | - |
| 09.2021 | 24 | - | 3912,770 | - |
| 10.2021 | - | - | 3883,476 | - |
| 11.2021 | 26 | - | 3854,181 | - |
| 12.2021 | - | - | 3824,887 | - |
| 01.2022 | 28 | - | 3795,592 | - |

Поки ж в умовах кризи впродовж всього 2020 р. рекомендується підтримувати рівень запасів на запропонованому рівні без його зниження, оскільки розрахований оптимальний розмір допоможе мінімізувати ймовірність виникнення витрат дефіциту. Також будуть знижені витрати на зберігання продукції (таблиця 3.7).

Таблиця 3.7

Економія витрат у зв'язку зі скороченням запасів на складах підприємства

| Показник | 2021 р. (план) | 2022 (прогноз) | Економія |
|---|----------------|----------------|----------|
| Запаси | 6864,0 | 674,50 | 6189,50 |
| Витрати, пов'язані зі зберіганням продукції | 411,6 | 40,44 | 371,16 |
| Альтернативні витрати | 961,0 | 94,80 | 866, 20 |
| Всього: | 1372,6 | 135,24 | 1237,36 |

Як бачимо з даних таблиці 3.7, скорочення витрат на зберігання запасів становить 371,16 тис. грн. на рік, загальне зниження витрат від «заморожування» грошових коштів у запасах – 866,2 тис. грн.

Таким чином, річна економія після зниження рівня запасів на 6189,5 тис. грн. склала 1237,36 тис. грн.

Оптимізація запасів готової продукції є вкрай важливим моментом у виробничо-господарської діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ». Складання плану виробництва має ґрунтуватися не тільки на аналізі даних попередніх періодів, а й на прогнозних показниках обсягів попиту.

Виробництво продукції на склад є вкрай неефективним методом господарювання та управління. Грамотна координація та оперативний контроль рівня запасів допомагають не тільки ефективно використовувати наявні грошові кошти, вивільнені із запасів, вкладати їх в обіг, але і одночасно знижує витрати на зберігання продукції.

ВИСНОВКИ

В ринковій економіці, яка орієнтована на споживача, від повноти задоволення потреб цього самого споживача значною мірою залежить успіх підприємства. До загальних потреб, які висуває споживач до будь-якого продукту в першу чергу відносять його якість, ціну і своєчасність поставки. На максимально повному задоволенні саме цих загальних потреб і базується система логістики.

Використання логістичних підходів в управлінні дало можливість пошуку та використання нових виробничих та економічних резервів, пов'язаних із скороченням терміну проходження товарно-матеріальних цінностей по маршруту від виробника до споживача, зменшенням витрат на їх складування і транспортування, а також із зниженням рівня собівартості продукції і комплексним покращенням якості виробництва та обігу товарів.

Забезпечуючи надзвичайно широкий спектр робіт логістика поєднує в собі досягнення інших наукових дисциплін: менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку, математичного моделювання, економічного аналізу, контролінгу тощо. Тому, логістику часто розглядають як міждисциплінарний науковий напрям, безпосередньо пов'язаний із пошуком нових можливостей підвищення ефективності матеріальних потоків.

Через великі можливості використання логістики в практичній діяльності її часто ототожнюють із особливим видом господарської діяльності: логістика – це напрямок господарської діяльності, який полягає в управлінні матеріальними потоками в сферах виробництва і обігу.

Підприємство на сучасному етапі розвитку розглядається у довготривалих взаємозв'язках з постачальниками сировини та споживачами готової продукції, та повинно бути частиною логістичної системи для реалізації конкурентних переваг та отримання ефекту від виробничо-комерційної діяльності.

В даний час, коли пропозиція повсюдно стала перевищувати попит, підприємці почали визнавати також важливість забезпечення збуту за рахунок зниження загальних витрат. Отже завдання логістики визначається як досягнення компромісу між виконанням зобов'язань і витратами.

В даній кваліфікаційній роботі було досліджено логістичну систему ПП «ВКФ «АЛІОТ».

Досліджуване підприємство спеціалізується на виробництві металевих виробів. Аналіз господарської діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ» показав прибутковість діяльності підприємства протягом 2019-2021 рр.

Аналіз логістичної діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ» показав, що вдосконалення системи управління внутрішньовиробничою логістикою доцільно починати з комплексної реструктуризації вже існуючої на підприємстві системи управління.

Як було виявлено в ході дослідження, функції управління рухом матеріальних потоків у розкидані по різних підрозділах. Така децентралізація не дозволяє повноцінно відстежувати і аналізувати витрати, що утворюються на тому чи іншому етапі товароруку. Усунути цей недолік можна шляхом зосередження функцій закупівлі, виробництва, збуту і транспортування в одному управлінні. Така концентрація дозволить узгодити роботу підрозділів, що в кінцевому підсумку значно скоротить фінансові, трудові і тимчасові витрати на просування матеріалопотоків.

Пропонована нами структура управління для ПП «ВКФ «АЛІОТ» передбачає підпорядкування основних підрозділів і відділів, відповідальних за виробничу діяльність, матеріальне її забезпечення і збут продукції, одному керівнику – заступнику генерального директора.

Така організація управління дозволяє не тільки узгодити роботу всіх представлених підрозділів, але дозволяє постійно відстежувати зміну рівня запасів і оперативно аналізувати цю інформацію для коригування, у разі необхідності, графіків виробництва, а також значно знизити витрати на

товарорух. Рациональний рух матеріалопотоку і оптимальність витрат на кожному етапі стають головною метою для всіх учасників логістичного ланцюга.

Також було запропоновано оптимізувати чисельність керівників та спеціалістів відділів досліджуваного підприємства.

Таким чином, після логістичної інтеграції функцій закупівлі, виробництва, збуту і транспортування та оптимізації чисельності керівників та спеціалістів відділів кількість працівників невиробничого персоналу скоротилася на 2 особи.

У підсумку, річна економія заробітної плати досліджуваного підприємства та виплат до фонду соціального захисту населення з урахуванням виплат персоналу, передбачених законодавством у зв'язку зі скороченням, складе 360 тис. грн.

Також були запропоновані заходи з оптимізації запасів готової продукції на складах підприємства.

Аналіз показав, що кількість запасів готової продукції сильно перевищують оптимальний їх рівень. Впродовж усього 2019 р. попит на продукцію підприємства залишається нестабільним.

На кінець 2019 р. запас готової продукції на підприємстві склав 143% місячного обсягу виробництва.

Знизити завантаження можна шляхом скорочення тривалості робочих змін з 8 до 5 годин.

В умовах кризи скорочення тривалості робочої зміни є найбільш прийнятним варіантом організації роботи підприємства. Тим більше, прийняття на озброєння даного заходу може стати хорошою основою для впровадження витягаючої системи виробництва.

Дана система дозволяє підтримувати запаси готової продукції на мінімально-необхідному рівні, не створює дефіциту продукції, а також повністю виключає затоварення складів. Одночасно знижуються витрати підприємства на зберігання сировинних і матеріальних ресурсів, покупних

напівфабрикатів і комплектуючих.

Річна економія після зниження рівня запасів складе 1237,36 тис. грн.

Оптимізація запасів готової продукції є вкрай важливим моментом у виробничо-господарської діяльності ПП «ВКФ «АЛІОТ». Складання плану виробництва має ґрунтуватися не тільки на аналізі даних попередніх періодів, а й на прогностичних показниках обсягів попиту.

Виробництво продукції на склад є вкрай неефективним методом господарювання та управління. Грамотна координація та оперативний контроль рівня запасів допомагають не тільки ефективно використовувати наявні грошові кошти, вивільнені із запасів, вкладати їх в обіг, але і одночасно знижує витрати на зберігання продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдикеев Н. М., Данько Т. П., Ильдеменов С. В., Киселев А. Д. Реинжиниринг бизнес-процессов: 2-е изд.: 2007. 592 с
2. Амітан В. Н., Ларіна Р. Р., Пілюшенко В. Л. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2013. 73 с.
3. Аналітична система для ділової розвідки. URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=19717644#express-universal-file>
4. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цеп поставок. 2-е изд.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. 640 с.
5. Бураковський В. П. Теорія міжнародної торгівлі: навч. посібн. Вид. 2-ге, перероб. та доп. Київ: Вид-во «Основи», 2000. 240 с.
6. Васелевський М., Білик І., Дейнега О., Крикавський Є., Якимішин Л. Економіка логістичних систем: монографія. Львів: НЛП, 2018. 534–549 с.
7. Васильева О. Е. Эффективность сервисного обслуживания продукции: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. 175 с.
8. Голиков Е. А. Взаимодействие маркетинга и логистики: учеб. пособие: МПСИ, 2007. 568 с.
9. Григорак, М. Ю. Логістичне управління зворотними матеріальними потоками виробничого підприємства: Вісник СНУ ім. В. Даля, 2011. № 5, С. 232 – 236.
10. Доставка вантажів з допомогою дронів: майбутнє вже на порозі. 2017. URL: <http://cikavoznaty.com.ua/2017/03/13/drone-delivery-is-our-future>
11. Елифаров В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: ИНФРА-М, 2006. 319 с.
12. Забуранна Л. В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку. Л. В. Забуранна. Сталий розвиток економіки. 2010. №7. С. 120-123.
13. Іваницька Т. Є. Методичний підхід до оцінки ефективності

управління будівельним підприємством на основі логістичних критеріїв: 2013. № 2.

14. Казарина Л.А. Логистические издержки: ТГПУ. 2012. № 9. С. 24-27.

15. Клімова І. Г. Проблеми та передумови використання логістики в Україні. Держава та регіони: 2016. № 3. С. 143—147

16. Ковальська Л.Л. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями удосконалення. Луцьк: ЛНТУ, Випуск 10. 2013. С.87-97.

17. Коніщева Н. Й., Трушкіна Н.В. Управління логістичною діяльністю промислових підприємств. Економіка промисловості: 2005. № 1. С. 114—124.

18. Костенко Н.В. Транспарентність міжнародної торгівлі в умовах регіональної інституціоналізації. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_32/Zmist/4PDF.pdf

19. Костоглодов Д. Д. Маркетинг и логистика фирмы / Д. Д. Костоглодов, И. И. Саввиди, В. Н. Стаханов. Пенза: 2000. 128 с

20. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії. Львів: НЛП, 2004. 416 с.

21. Крикавський Є. В. Формування економічного потенціалу підприємств на основі логістичних концепцій: Дисертація докт. екон. наук : 08.06.01. Львів, 1997. 418 с

22. Крикавський Є. Логістика. Для економістів. Львів: НЛП, 2004. 448 с

23. Крикавський Є. Логістичне управління. Львів: НЛП, 2005. 684 с.

24. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001. Відомості Верховної Ради України.: 2001. № 25–26. Ст. 131

25. Л. Л. Ковальська, В.І. Циганюк. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями удосконалення. URL: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuvcgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=

[UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=P
DF/ecnem_2013_10_12.pdf](#)

26. Л. С. Головкова, А. Є. Головкова. Логістичний менеджмент у системі управління підприємства. URL: [http://www.irbisnbuy.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuy/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=A
SP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=znpdnuzt_pet_2013_6_4](http://www.irbisnbuy.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuy/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=A
SP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=znpdnuzt_pet_2013_6_4)

27. Ларина Р.Р., Пилюшенко В.А., Амитан В. Н. Логистика в управлении организационно-экономическими системами. Донецк: Изд. ВИК, 2003. 239 с

28. Н.Й. Коніщева, Н.В. Трушкіна. Управління логістичною діяльністю промислових підприємств . URL: http://dspace.nbuy.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4295/st_27_16.pdf?sequence=1

29. О.П. Глібко. Роль логічного менеджменту в системі економічної діяльності підприємства . URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:5KSX3ltNaG0J:nuv.gov.ua/jpdf/vkpnuen_2011_4_68.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua

30. Осовська Г.В., Осовська Г.В., Юркевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник: Кондор, 2007. 358 с.

31. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

32. Писаревський М. Перевезення вантажів безпілотними вантажівками і доставка посилок дронами . 2018. URL: <https://innovationhouse.org.ua/world/rabotnyky-pochty-v-sshabyatsya-poteryat-rabotu-yz-za-dronov/>

33. Терентьев П.А. Классификации и модели логистики возвратных потоков. Логистика сегодня.:2010. № 4. С. 242-251.

34. Ткачова А.В. Логістичні витрати як критерій оптимізації логістичного управління: зб. наук. пр. 2009. Вип. 36-2. С. 88-93.

35. Тридід О.М., Таньков К.М. Логістичний менеджмент : навчальний посібник: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 224 с.
36. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб./ О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
37. Федоричак В. Доставка дронами: привіт із майбутнього. 2013. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internetmagazina/dostavka-dronami/>
38. Хлус А. Логистический аудит по технологии LFA URL: www.lfa.co.ua/files/download/78.html
39. Черевко Г. В. Інтеграційні процеси в АПК: Перспективи залучення до них підприємств споживчої кооперації. URL: [file:///C:/Users/1/Downloads/Vlca_ekon_2015_47_7%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/1/Downloads/Vlca_ekon_2015_47_7%20(2).pdf)
40. Чернописька Н.В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства. Львів.: НЛП 2008. № 623. С. 265-271.
41. Шишков Ю.В. Догоняющее развитие в эпоху глобализации: учебное издание . Ю.В. Шишков: ВАВТ, 2006. 240 с.
42. Ilchenko N. Development strategy for logistics operators in the context of globalization: Cracow University of Economics. 2015. P. 45-53.
43. Coyle, J., Bardi E., Langley C. Zarzadzanie logistyczne. Warszawa: PWE, 2002. 734 s.
44. Göpfert, I.: Entwicklungsstand der Logistik und Zukunftstrends. – in: Hossner, R. (Hrsg.): Logistik Jahrbuch, 2001, S. 26-30.
45. Hoskison R.E., Strategic logistic and Globalization. Oxford, Oxford University Press. 2009. 624 p.
46. Lee, H, Padmanabhan, V, & Whang, S, 1997, «The Bullwhip Effect in Supply 105 Chains», Sloan Management Review, spring 1997 pp. 93-102.
47. Männel, W.: Logistik-Controlling – Controlling materialwirtschaftlicher Prozesse und Systeme, in: Kostenrechnungspraxis – Zeitschrift für Controlling, Sonderheft 1/92, 2006, S. 5-12.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс ПП «ВКФ «АЛІОТ» на 31.12.2020 р.

| Актив | Код рядка | На початку звітного періоду, тис. грн. | На кінець звітного періоду, тис. грн. |
|--|-----------|--|---------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Необоротні активи | | | |
| Основні засоби | | | |
| залишкова вартість | 030 | 90 | 57 |
| первісна вартість | 031 | 156 | 156 |
| знос | 032 | 66 | 99 |
| Довгострокові фінансові інвестиції: | | | |
| інші фінансові інвестиції | 045 | 9900 | 9900 |
| Відстрочені податкові активи | 060 | 3 | 3 |
| Усього за розділом I | 080 | 9993 | 9960 |
| 2. Оборотні активи | | | |
| Запаси | | | |
| товари | 140 | 1015 | 1060 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: | | | |
| чиста реалізаційна вартість | 160 | 5986 | 5907 |
| первісна вартість | 161 | 5986 | 5907 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | |
| з бюджетом | 170 | 70 | 90 |
| за виданими авансами | 180 | 192 | 466 |
| із внутрішніх розрахунків | 200 | 84 | 92 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 210 | 1097 | 968 |
| Грошові кошти та їх еквіваленти: | | | |
| в національній валюті | 230 | 77 | 63 |
| в іноземній валюті | 240 | 1 | 0 |
| Інші оборотні активи | 250 | 639 | 728 |
| Усього за розділом II | 260 | 9161 | 9374 |
| Баланс | 280 | 19154 | 19334 |

Додаток Б

Звіт про фінансові результати ПП «ВКФ «АЛІОТ» на 31.12.2020

р.

| Стаття | Код рядка | За звітний період, тис. грн. | За попередній період, тис. грн. |
|--|-----------|------------------------------|---------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 010 | 63499 | 38970 |
| Податок на додану вартість | 015 | 5353 | 5438 |
| Інші вирахування з доходу | 030 | 27570 | 0 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 035 | 30576 | 33532 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 040 | 29553 | 32567 |
| Валовий прибуток | 050 | 1023 | 965 |
| Інші операційні доходи | 060 | 12447 | 7177 |
| Адміністративні витрати | 070 | 517 | 544 |
| Витрати на збут | 080 | 325 | 280 |
| Інші операційні витрати | 090 | 12481 | 7259 |
| Фінансові результати від операційної діяльності: | | | |
| прибуток | 100 | 147 | 59 |
| Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: | | | |
| прибуток | 170 | 147 | 59 |
| Податок на прибуток від звичайної діяльності: | 180 | 37 | 15 |
| Фінансові результати від звичайної діяльності: | | | |
| прибуток | 190 | 110 | 44 |
| Чистий: | | | |
| прибуток | 220 | 110 | 44 |
| 2. Елементи операційних витрат | | | |
| Витрати на оплату праці | 240 | 70 | 26 |
| Відрахування на соціальні заходи | 250 | 26 | 10 |
| Амортизація | 260 | 33 | 29 |
| Інші операційні витрати | 270 | 1119 | 962 |
| Разом | 280 | 1248 | 1027 |

Додаток В

Баланс ПП «ВКФ «АЛІОТ» на 31.12.2021 р.

| Актив | Код рядка | На початку звітного періоду, тис. грн. | На кінець звітного періоду, тис. грн. |
|--|--------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Необоротні активи | | | |
| Основні засоби | | | |
| залишкова вартість | 030 | 57 | 32 |
| первісна вартість | 031 | 156 | 156 |
| знос | 032 | 99 | 124 |
| Довгострокові фінансові інвестиції: | | | |
| інші фінансові інвестиції | 045 | 9900 | 9900 |
| Відстрочені податкові активи | 060 | 3 | 3 |
| Усього за розділом I | 080 | 9960 | 9935 |
| 2. Оборотні активи | | | |
| Запаси | | | |
| товари | 140 | 1060 | 383 |
| Векселі одержані | 150 | | |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: | | | |
| чиста реалізаційна вартість | 160 | 5907 | 4516 |
| первісна вартість | 161 | 5907 | 4516 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | |
| з бюджетом | 170 | 90 | 175 |
| за виданими авансами | 180 | 466 | 1771 |
| із внутрішніх розрахунків | 200 | 92 | 92 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 210 | 908 | 3217 |
| Грошові кошти та їх еквіваленти: | | | |
| в національній валюті | 230 | 63 | 1 |
| Інші оборотні активи | 250 | 728 | 707 |
| Усього за розділом II | 260 | 9314 | 10862 |
| БАЛАНС | 280 | 19274 | 20797 |

Продовження додатку В

| Пасив | Код рядк а | На початку звітнього періоду | На кінець звітнього періоду, тис. грн. |
|--|------------------|------------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Статутний капітал | 300 | 9929 | 9929 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 350 | 227 | 299 |
| Усього за розділом I | 380 | 10156 | 10228 |
| IV. Поточні зобов'язання | | | |
| Векселі видані | 520 | 0 | 2000 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 530 | 7029 | 5070 |
| Поточні зобов'язання за розрахунками | | | |
| з одержаних авансів | 540 | 1356 | 1220 |
| з бюджетом | 550 | 0 | 3 |
| зі страхування | 570 | 4 | 7 |
| з оплати праці | 580 | 9 | 16 |
| Інші поточні зобов'язання | 610 | 780 | 2261 |
| Усього за розділом IV | 620 | 9178 | 10577 |
| Баланс | 640 | 19334 | 20805 |

Звіт про фінансові результати ПП «ВКФ «АЛІОТ» за 2021 р.

| Стаття | Код рядк а | За звітний період, тис. грн. | За попередній період, тис. грн. |
|--|------------------|------------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 010 | 100208 | 63499 |
| Податок на додану вартість | 015 | 9311 | 5353 |
| Інші вирахування з доходу | 030 | 42562 | 27570 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 035 | 48335 | 30576 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 040 | 47111 | 29553 |
| Валовий прибуток | 050 | 1224 | 1023 |
| Інші операційні доходи | 060 | 2111 | 12447 |
| Адміністративні витрати | 070 | 609 | 517 |
| Витрати на збут | 080 | 84 | 325 |
| Інші операційні витрати | 090 | 2477 | 12481 |
| Фінансові результати від операційної діяльності: | | | |
| прибуток | 100 | 165 | 147 |
| Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: | | | |
| прибуток | 170 | 165 | 147 |
| Податок на прибуток від звичайної діяльності: | 180 | 93 | 37 |
| Фінансові результати від звичайної діяльності: | | | |
| прибуток | 190 | 72 | 110 |
| Чистий: | | | |
| прибуток | 220 | 72 | 110 |
| 2. Елементи операційних витрат | | | |
| Витрати на оплату праці | 240 | 212 | 70 |
| Відрахування на соціальні заходи | 250 | 78 | 26 |
| Амортизація | 260 | 25 | 33 |
| Інші операційні витрати | 270 | 967 | 1119 |
| Разом | 280 | 1282 | 1248 |

Прогнозна модель попиту на продукцію (2023 р.)

