

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Міжнародна економічна діяльність логістичного підприємства»

(на матеріалах ТОВ «Кепітал лоджістик груп», м.Київ)

Студента 2 курсу, 1м групи

Спеціальності 051 «Економіка»

Спеціалізації «Міжнародна економіка»

_____ Перфілової

Марини Олександрівни

Науковий керівник:

канд. екон. наук,

доцент

_____ Олейніков

Юрій Олександрович

Гарант освітньої програми

канд. екон. наук,

професор

_____ Кудирко

Людмила Петрівна

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Перфілова М. О. «Міжнародна економічна діяльність логістичного підприємства (на матеріалах підприємства ТОВ «Кепітал лоджістик груп»», м. Київ). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 0.51 «Економіка» спеціалізацією «Міжнародна економіка». – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним засадам міжнародної економічної діяльності логістичних підприємств. Представлена робота дозволяє дослідити ефективність міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістик груп» та обґрунтувати напрями і шляхи підвищення ефективності логістичних операцій досліджуваного підприємства при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: логістичне підприємство, вантажні перевезення, автотранспортне підприємство, логістичні послуги.

ANNOTATION

Perfilova M.O. "International economic activity of the logistics enterprise (on materials of the LLC "Capital Logistics Group", Kyiv). - The manuscript.

Graduation qualification work on specialty 0.51 "Economics" with specialization "International Economics" - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to theoretical, methodological and practical principles of international economic activity of logistics enterprises. The presented work allows us to investigate the effectiveness of international economic activity of LLC «Capital Logistics Group» and to substantiate directions and ways of increasing the efficiency of logistic operations of the investigated enterprise in the course of its foreign economic activity.

Key words: logistics enterprise, freight transportation, motor transport enterprise, logistic services.

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
на тему:

«Міжнародна економічна діяльність логістичного підприємства на прикладі
ТОВ «Кепітал лоджістік груп»»
(на матеріалах ТОВ «Кепітал лоджістік груп», м.Київ)

Студента 2 курсу, 1м групи

Спеціальності 051

«Економіка»

Спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Перфілової Марини
Олександрівни

Науковий керівник:

канд. екон. наук,

доцент

Олейніков Юрій
Олександрович

Київ 2018

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (57 найменувань) та 2 додатків. Повний обсяг роботи становить 114 сторінок, у т.ч. список використаних джерел – 7 сторінок, додатки – 10 сторінок. Матеріали випускної кваліфікаційної роботи містять 37 таблиць.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми наукового дослідження, визначено мету та завдання, наведено дані про об'єкт та предмет дослідження.

У першому розділі **«Теоретико-методичні засади дослідження міжнародної логістичної діяльності»** розкрито сутність, поняття та особливості здійснення міжнародної логістичної діяльності, висвітлено особливості організації та функціонування логістичних підприємств в Європі та Україні, досліджено методичні підходи щодо визначення ефективності міжнародної логістичної діяльності.

У другому розділі **«Дослідження міжнародної економічної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп», як суб'єкта міжнародного бізнесу»** досліджено показники фінансово-економічної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп», здійснено аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп», оцінено ефективність міжнародної економічної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп»

У третьому розділі **«Напрями підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп»»**

запропоновано напрями вдосконалення міжнародної логістичної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп» на основі закордонного досвіду, обґрунтовано запропоновані заходи щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп», здійснено оцінку дієвості запропонованих заходів щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Капітал лоджістик груп».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити ряд висновків, основні з яких зводяться до наступного:

1. Логістична діяльність підприємства – це процес управління матеріальними та супутніми інформаційними, фінансовими та сервісними потоками підприємства, що здійснюється шляхом послідовного та взаємоузгодженого виконання логістичних операцій (матеріально-технічного забезпечення, складування ресурсів і продукції, організації виробничого процесу, управління запасами, сервісного обслуговування споживачів, транспортування, організації розподілу і збуту продукції) на основі принципів системності, комплексності, інтегрованості усіх ланок логістичного ланцюга «постачання – виробництво – збут» з метою досягнення довгострокового успіху в бізнесі за рахунок максимального задоволення вимог споживачів та мінімізації витрат в умовах ризиків, мінливості та невизначеності зовнішнього оточення.

Транспортно-логістична інфраструктура є сполучною ланкою між виробництвом і споживанням, обслуговує процес руху товару, створює необхідні умови для задоволення попиту, скорочення часу реалізації товарів, прискорення обороту капіталів, зниження витрат руху товару і цін, формування ефективного конкурентного середовища.

2. Проведений аналіз основних тенденцій розвитку логістики у світі показав, що для даного сегменту світового господарства характерні зростання обсягу транспортно-логістичного ринку; процеси поглинання-злиття та реструктуризації компаній на ринку логістики; глобалізація логістики. Такі швидкі темпи розвитку логістики спонукають українські логістичні компанії до активного розвитку та інтеграції у світові логістичні процеси. Географічне положення України, транзитний потенціал та значні ресурси надають усі можливості Україні для повноцінного розвитку країни як логістичного вузла в центрі Європи.

Серед сучасних тенденцій розвитку логістики в Європі можна зарахувати трансформацію логістичних фірм у логістичних операторів, а у подальшому у логістичних інтеграторів, тобто віртуальних надавачів логістичних послуг. Вивчення європейського досвіду доводить зростання ролі аутсорсингу у сучасній логістиці, а відповідно можна очікувати подібну тенденцію у найближчому майбутньому в Україні. За даних умов роль менеджера з логістики набуватиме все більшої ваги та буде мати тенденцію до інтегративних функцій. Необхідність синхронізації перетікання матеріального, фінансового та інформаційного потоків в умовах розвинених логістичних мереж вимагатиме від менеджера з логістики володіння різноплановими навиками, ґрунтовними знаннями та досвідом з логістики.

Узагальнюючи зарубіжний досвід з планування мережі логістичних центрів, можна сформулювати основні рекомендації на шляху створення логістичних об'єктів в Україні: зосередження уваги на взаємодії вузлових пунктів переробки вантажопотоків; узгодження проектів розвитку транспортної інфраструктури на національному, регіональному та місцевому рівнях; управління розвитком об'єктами логістичної інфраструктури в рамках державно-приватного партнерства; узгодження стратегії розвитку

транспортно-логістичних центрів і програми створення транспортної інфраструктури з бізнес-спільнотою та громадськими організаціями.

3. Система оцінних показників ефективності логістичної діяльності (далі – ЕЛД) у своєму складі повинна мати:

- часткові оцінні показники виконання всіх правил логістики;
- узагальнюючі показники, що агрегуються до системи часткових оцінних показників виконання кожного правила логістики;
- загальний показник оцінки ЕЛД.

Система оцінних показників результативності логістичної діяльності повинна включати в себе визначену сукупність допоміжних оцінних показників, що є супутніми у визначенні узагальнюючих і загального показників, і доповнюють її оцінку. Кількість показників оцінки ЕЛД повинна певним чином обмежуватись, тобто бути оптимізованою. Тобто система оцінних показників повинна містити невеликий їх перелік, але достатній для оперативної та коректної оцінки результативності означеного виду діяльності.

4. Компанія ТОВ «Кепітал лоджістик груп» – це транспортно-експедиторська компанія, заснована в 2013 році, яка має свій власний транспорт, автомобілі на експедируванні і широку базу партнерів. Маючи ліцензію на здійснення міжнародних вантажних перевезень, ТОВ «Кепітал лоджістик груп» надає послуги з перевезення вантажів по Україні та в міжнародному сполученні і пропонує своїм клієнтам широкий спектр послуг, які включають в себе доставку вантажів по Україні, до країн Європи, Прибалтики та СНД, допомогу в страхуванні і оформленні митних документів, а також комплексне транспортне обслуговування в Польщі, Німеччині, Чехії, Італії.

Баланс ТОВ «Кепітал лоджістик груп» у вартісному вираженні протягом 2013-2017 рр. зріс у 2,3 рази, що, на нашу думку, свідчить про ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. В структурі активів підприємства переважала група необоротних активів, вартість яких протягом 2013-2017 рр. перевищувала вартість оборотних активів щонайменше в 4 рази. За досліджуваний період в структурі активів підприємства переважала частка основних засобів і незавершених капітальних інвестицій, а також виробничих запасів і дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. Що ж стосується показників структури пасивів балансу, то необхідно зазначити, що найбільш активно за аналізований період зростали обсяги пайового і додаткового капіталу, а також непокритого збитку ТОВ «Кепітал лоджістик груп», які переважно і формували саму структуру пасивів підприємства.

ТОВ «Кепітал лоджістик груп» впродовж 2013-2017 рр. не було забезпечено прибутковості фінансово-господарської діяльності, а за підсумком 2017 року обсяги чистого збитку набули максимального за досліджуваний період значення. На нашу думку, така ситуація була обумовлена стрімким зростанням собівартості реалізованої продукції, а

також адміністративних витрат і витрат на збут. При цьому показники рентабельності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» мали від'ємне значення протягом всього періоду дослідження і зросли за підсумком 2017 року порівняно з показником 2013 року: так, від'ємне значення коефіцієнту рентабельності активів зросло на 0,04, коефіцієнту рентабельності власного капіталу і рентабельності діяльності – на 0,05, а коефіцієнту рентабельності продукції на 0,03.

5. Найбільш вагомими країнами експорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» є Німеччина, Великобританія, Італія і Польща. При цьому Німеччина займає найбільш вагому частку в структурі експорту послуг досліджуваного підприємства, до того ж ця частка зросла з 25% у 2013 р. до 36% за підсумками 2017 року.

За підсумками 2017 року Італія є другою найбільш вагомою в структурі експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» після Німеччини. Найбільшого ж приросту обсягів експорту послуг досліджуваного підприємства протягом 2013-2017 рр. було досягнуто за рахунок перевезень у Польщу.

За досліджуваний період сукупні обсяги експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» зросли майже на третину (на 32%). При цьому частка автомобільних вантажних перевезень до Польщі зросла на 131%, до Німеччини на 89%, до Італії на 81%. Єдиною країною, до якої було скорочено експортні вантажні потоки, була Туреччина (експорт послуг до неї скоротився на 61%).

За досліджуваний період ТОВ «Кепітал лоджістік груп» не здійснювало жодних кроків у напрямку диверсифікації експортної діяльності, зосередивши зусилля на автомобільних вантажних перевезеннях до країн Європи. При цьому набагато більш диверсифікованою є структура імпорту послуг досліджуваного підприємства: вона включає в себе послуги, пов'язані з забезпеченням автомобільної транспортної інфраструктури, послуги оформлення документів відповідно до митних вимог і послуги, пов'язані з харчуванням під час ділової подорожі.

Найбільшу частку в структурі імпорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» складають послуги, пов'язані з забезпеченням автомобільної транспортної інфраструктури (їх частка протягом 2013-2017 рр. коливалась в межах 57-63%), проте у 2017 році порівняно з 2013 роком частка цього виду послуг в загальній структурі імпорту скоротилась на 6%. Разом з тим, послуги, пов'язані з експедиюванням вантажів, були другою найбільш вагомою групою – їх частка протягом 2013-2017 рр. складала більше третини загального обсягу імпорту, і в структурі імпортованих послуг у 2017 році зросла на 4% порівняно з 2013 роком. Єдиними видом послуг, частка їх змінилась за досліджуваний період несуттєво і характеризувалась відносною стабільністю – це послуги оформлення документів відповідно до митних вимог, що вочевидь пов'язано зі стабільною співпрацею ТОВ «Кепітал

лоджістик груп» з низкою європейських компаній, які забезпечують послуги вантажно-митного оформлення.

6. Витрати експорту ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за період 2013-2017 рр. зросли більше ніж у 2,5 рази (з 1304 тис. грн. до 3346 тис. грн.), показник ефективності експорту транспортних послуг з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну зріс з 6,7 до 10,1, витрати на паливо зросли більше ніж у 2,5 рази (з 332 тис. грн. до 876 тис. грн.), показник ефективності транспортних послуг на території України і за кордоном був високим і зріс з 667% до 1013% на фоні суттєвого зростання ефективності транспортних послуг у грошовому вираженні (з 697,1 тис. грн. до 1017,9 тис. грн.). Таким чином, спираючись на наявні дані, використані під час розрахунків, можемо зробити висновок, що в цілому ефективність міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 роки була відносно високою.

7. Одним з найперспективніших шляхів досягнення успіху на ринку логістичних послуг є орієнтація логістичної діяльності підприємств на інноваційний шлях розвитку, тому головним завданням спеціалістів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» має стати впровадження інновацій в його логістичну діяльність, що призведе до пришвидшення логістичних процесів при зниженні витрат на їх реалізацію. Існуюча система управління ТОВ «Кепітал лоджістик груп» повинна корегуватися через раціоналізацію та оптимізацію управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві. На нашу думку, провідним компонентом інновацій у логістиці є сучасні інформаційні технології, адже логістичні комунікації є важливою сполучною ланкою в логістичних системах. чи не найважливішу роль в логістичних інноваціях відіграють інформаційні технології. До найбільш відомих програмних комплексів, використовуваних в логістиці, можна віднести Enterprise Resource Planning (ERP), Warehouse Management System (WMS), Transport Management System (TMS), Customer Relationship Management (CRM), Radio Frequency Identification (RFID) та ін.

На нашу думку, ТОВ «Кепітал лоджістик груп» має враховувати сучасні тенденції впровадження інноваційних технологій у бізнес-процеси з метою забезпечення власної конкурентоздатності і ефективності господарської діяльності.

8. Запропоновано три напрями подальшого розвитку ТОВ «Кепітал лоджістик груп»: визначення доцільності та виявлення можливостей розширення автопарку; створення сучасного маркетингового відділу на підприємстві; вихід на нові закордонні ринки вантажних перевезень. Всі ці напрями пропонується реалізувати в рамках глобальних маркетингових стратегій ТОВ «Кепітал лоджістик груп»: стратегії лідерства за витратами (для внутрішнього ринку) та стратегії переслідування лідера (на закордонних ринках). Комплексна реалізація зазначених типів стратегії та відповідних заходів дасть змогу суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та виведе його на якісно новий щабель розвитку.

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що найбільш пріоритетними напрямками оновлення рухомого складу ТОВ «Кепітал лоджістік груп» або розширення його мережі є зміна структури парку рухомого складу як по вантажопідйомності, так і за якісними технічно-експлуатаційними характеристиками. Це дасть можливість значно знизити собівартість перевезень, більш ефективно використовувати рухомий склад, а також знизити втрати на технічне обслуговування та поточний ремонт.

З метою подальшого підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» було розроблено та запропоновано декілька варіантів стратегій розширення рухомого складу. Вирішальним фактором в цьому плані є тільки відповідність наявної виробничо-технічної та технологічної баз на підприємстві тим моделям і маркам, які пропонується придбати.

9. Варіант придбання в кредит КрАЗ-6511С4 у ПАТ «Приватбанк» є більш доступним, ніж придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС». Так, сукупний обсяг витрат на придбання самоскиду вітчизняного виробництва складає 79,9 тис. дол. США, в той час як вартість придбання білоруського аналога сягає 100 тис. дол. США, при тому, що сума щорічного платежу обох варіантів є майже тотожною. Таким чином, вважаємо доцільним ТОВ «Кепітал лоджістік груп» розглянути можливість придбання в кредит автомобілю КрАЗ-6511С4 у ПАТ «Приватбанк» з метою освоєння такого напряму бізнес-діяльності, як перевезення зернових і інших видів сипучих вантажів.

План

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ I. Теоретико-методичні засади дослідження міжнародної логістичної діяльності.....	6
1.1 Сутність, поняття та особливості здійснення міжнародної логістичної діяльності.....	6
1.2 Особливості організації та функціонування логістичних підприємств в Європі та Україні.....	15
1.3. Дослідження методичних підходів щодо визначення ефективності міжнародної логістичної діяльності.....	24
РОЗДІЛ II. Дослідження міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп», як суб'єкта міжнародного бізнесу.....	35
2.1. Дослідження фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».....	35
2.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».....	47
2.3. Оцінка ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».....	54
РОЗДІЛ III. Напрями підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».....	66
3.1. Вдосконалення міжнародної логістичної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на основі закордонного досвіду.....	66
3.2. Обґрунтування запропонованих заходів щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».....	75
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».....	85
ВИСНОВКИ.....	95
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ.....	103

ВСТУП

Процеси глобалізації, інтернаціоналізації й транснаціоналізації світової економіки сприяли зростанню ролі логістики як дієвого інструменту підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємств на ринках товарів і послуг, а також призвели до формування міжнародних транспортних коридорів, глобальних та регіональних ланцюгів постачання, потужних логістичних кластерів та альянсів.

Логістика має все більший вплив на формування структури національної економіки, визначаючи її профіль і ступінь залученості до глобальних логістичних мереж. Зростає питома вага внеску логістичних послуг до валового національного продукту, кількість зайнятих працівників та якість логістичного сервісу в цій сфері. Зростання попиту на логістичні рішення сприяло активному розвитку ринку логістичних послуг і появі нових бізнес-моделей діяльності їх постачальників. Для ефективного управління потоками в економічних системах підприємств, ланцюгів постачання, регіонів і національної економіки необхідні нові знання, технології та фахівці, що володіють відповідними професійними компетенціями.

На сучасному етапі розвитку національної економіки важливим елементом є ринок логістичних послуг, який як підсистема національної соціально-економічної системи, інтегрованої вертикальними та горизонтальними логістичними потоками, має специфічні сутнісні ознаки, особливі змістові характеристики й форми функціонування, визначає поведінку економічних агентів як суб'єктів логістичної діяльності, що зумовлює необхідність виявлення й теоретико-методологічного обґрунтування.

Відсутність дієвих механізмів регулювання та саморегулювання ринкових відносин у різноманітних складних логістичних системах, єдиних норм і правил взаємодії економічних агентів в умовах спільного економічного, інформаційного та інституціонального середовища стримує економічний

розвиток держави, не дозволяє повною мірою реалізувати експортний та транзитний потенціал, негативно впливає на позицію держави в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності та логістичної ефективності.

За сучасних умов функціонування, що характеризуються жорсткою конкуренцією, швидкими змінами в зовнішньому середовищі, підприємства-суб'єкти ЗЕД шукають різноманітні шляхи забезпечення високого рівня ефективності своєї діяльності, раціонального використання ресурсів, максимального задоволення клієнтів. Одним із популярних способів досягнення зазначених цілей є аутсорсинг певних логістичних функцій, зокрема зберігання товарів, їх транспортування, обслуговування замовлень тощо. Через це все важливішу роль в організації збутової діяльності зазначених підприємств відіграють логістичні компанії. Доведено, що організація логістичної діяльності суттєво впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Транспортно-логістичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності має свою специфіку стосовно експортно-імпортних операцій, а саме: проходження митних формальностей; регулювання умов постачання товарів за договорами купівлі-продажу на основі правил «Інкотермс»; міжнародні правила перевезення; оформлення транспортних, товаросупроводжувальних документів; страхування й т. ін.

Вплив логістики на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах глобалізації та посилення конкуренції стає все більш відчутним. В значній мірі це є результатом подальшої інтернаціоналізації господарського життя, поглиблення інтеграційних тенденцій в різних регіонах світу, істотного підвищення ролі зовнішніх факторів у національному відтворювальному процесі, зміні структури та обсягів світової торгівлі, появи і швидкому поширенні нових фінансових інструментів.

Відповідно, формування ефективного транспортно-логістичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства є важливим

науково-практичним завданням.

Питанням розвитку логістичної галузі України присвячені роботи таких дослідників, як Негода А. В., Матвій І. Є., Смірнов І. Г., Карпенко Є. А., Пасічник А. М., Лебідь І. Г., Кутирєв В. В., Бугерко К. М. У працях учених і дослідників увага присвячена питанням еволюції вітчизняного ринку логістичних послуг, функціонуванню логістичних компаній, характеру конкуренції та її впливу на розвиток нових логістичних послуг.

Дослідженню ж теоретичних засад формування транспортно-логістичного забезпечення ЗЕД, а також вивченню прикладних аспектів організації доставки вантажів у міжнародному сполученні присвячені численні наукові публікації, серед яких слід виділити праці таких науковців, як Д. Буерсокс, М. Григорак, Є. Крикавський, М. Окландер, Л. Харсун, Б. Холод, Н. Чухрай, Н. Акименко, Л. Гринів, О. Декаделюк, О. Дороховський, Свиридко. Проте сьогодні недостатньо дослідженою залишається низка питань, які стосуються визначення перспективних напрямів розвитку вітчизняних логістичних підприємств, і зокрема, їх міжнародної економічної діяльності, за умов сучасного вітчизняного і зовнішніх ринків.

Об'єктом дослідження виступає фінансово-господарська і зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Кепітал лоджістик груп». Предметом дослідження є конкурентоспроможність досліджуваного підприємства на міжнародному ринку перевезень.

Метою дослідження є обґрунтування підвищення ефективності заходів міжнародної логістичної діяльності, особливостей міжнародної економічної діяльності логістичних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Для досягнення вищезазначеної мети в роботі поставлені такі завдання дослідження:

- дослідити сутність, поняття та особливості здійснення міжнародної логістичної діяльності;
- визначити особливості організації та функціонування логістичних підприємств в Європі та Україні;

- розкрити особливості методичних підходів щодо визначення ефективності міжнародної логістичної діяльності;
- здійснити аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»;
- здійснити аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»;
- оцінити ефективність міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»;
- визначити напрями вдосконалення міжнародної логістичної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на основі закордонного досвіду;
- обґрунтувати запропоновані заходи щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»;
- оцінити ефективність запропонованих заходів щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».

В процесі дослідження було застосовано такі методи: монографічний, графічний, статистичний аналіз, метод аналізу і синтезу, системний підхід. Інформаційною базою роботи виступає наукова, економічна й довідкова література, роботи авторитетних українських і зарубіжних економістів, періодичні видання України й інших країн, фінансова звітність аналізованого підприємства.

Практичне значення результатів запропонованого магістерського дослідження полягає у вдосконаленні аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень щодо можливостей, доцільності та ефективності здійснення міжнародних логістичних операцій. Структура роботи є логічно-побудованою і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних інформаційних джерел та додатків.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Сутність, поняття та особливості здійснення міжнародної логістичної діяльності

Логістична діяльність – це процес планування і реалізації потоків та запасів сировини, незавершеного виробництва, готової продукції і потоку супутньої інформації від місця виготовлення продукції до місця її споживання з метою забезпечення відповідності продукції вимогам замовника [1, с. 45].

Відомі американські науковці Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Деніель Л. Вордлоу та Поль Р. Мерфі-молодший [2, с. 214] розглядають логістичну діяльність як важливу функцію бізнесу, зазначаючи, що інтеграція окремих видів логістичної діяльності дозволяє забезпечити необхідний рівень обслуговування споживача з мінімальними витратами. Метою логістичної діяльності вони вважають координацію фізичного розподілу і менеджменту матеріалів для економії витрат та підвищення рівня обслуговування. До основних видів логістичної діяльності ці науковці відносять: закупівельну логістичну діяльність, менеджмент матеріалів і фізичний розподіл.

На їх думку, закупівельна логістична діяльність охоплює процеси руху матеріалів від постачальників. Менеджмент матеріалів – це внутрішньофірмова логістична діяльність. Фізичний розподіл – це діяльність, яка забезпечує рух продуктів від форми до кінцевих споживачів. Ураховуючи ту обставину, що логістична діяльність пов'язана з обслуговуванням вантажів, у процесі її діяльності існує значна кількість факторів небезпеки, які можуть спричинити реальні або потенціальні загрози соціального, економічного, екологічного та виробничо-технічного характеру.

Що ж стосується основних відмінностей між термінами «логістика» і «міжнародна логістика», то на думку окремих авторів [3, с. 9], остання є сукупністю рішень у всіх пунктах міжнародного ланцюга поставок. Ця

сукупність створює основу для здійснення діяльності в центрі прийняття рішень в глобальному масштабі.

В цілому міжнародна логістика є процесом планування, реалізації та контролю потоків товарів і інформації між окремими державами і розглядається також як управління на міжнародному рівні матеріальними потоками:

- потоками, які відбуваються ззовні – від постачальників і підприємств-партнерів;
- потоками, здійснюваними між внутрішніми підрозділами підприємства (у вигляді руху сировини, матеріалів, напівфабрикатів, запасних частин);
- потоками, спрямованими до споживачів готової продукції, товарів і послуг.

Окремі джерела [4, с. 146] надають таке тлумачення поняття «міжнародна логістика (логістика в міжнародному бізнесі)»: це планування, організація, контроль і управління рухом потоків (матеріальних, фінансових, інформаційних та ін.), Які перетинають національні кордони, від точки їх виникнення до кінцевого споживача в просторі і в часі.

Головною особливістю міжнародної логістики є той факт, що виробник і споживач товару знаходяться в різних державах, отже, процес доставки товарів споживачеві включає в себе подолання державних кордонів і митниць.

Об'єктом вивчення міжнародної логістики є міжнародні ланцюги поставок, ланками в яких виступають підприємства з різних країн. Предмет міжнародної логістики становить управління міжнародними ланцюгами поставок. Ключовими цілями міжнародної логістики є забезпечення вантажоперевезень різноманітних товарів з однієї держави в іншу, а також оптимізація як тимчасових, так і фінансових витрат на доставку товарів від виробника до кінцевого споживача [5, с. 173].

Основними учасниками процесу міжнародної логістики є [6, с. 10]:

- постачальник експортера, експортер товарів і (або) послуг, посередницька компанія (наприклад, перевізник товарів), імпортер товарів і (або) послуг;

- кінцевий споживач товарів і (або) послуг.

Для досягнення основних цілей міжнародної логістики логістичним компаніям доводиться щодня вирішувати безліч завдань. З різноманіття завдань, що стоять перед логістикою в міжнародному бізнесі, виділимо основні [7, с. 307]:

- оптимізація процесу ціноутворення товарів і послуг, що закупаються, виробляються і постачаються;

- вибір оптимальної кількості закупаваних товарів і послуг;

- забезпечення оптимального рівня якості продукції та послуг;

- визначення рівня потреби в даному товарі чи послугі на конкретному внутрішньому і (або) зовнішньому ринку;

- вибір між доставкою з організацією проміжного складування або без проміжного складування;

- визначення оптимального рівня логістичного сервісу;

- вибір найбільш досконалих технологій для виробництва продукції і послуг;

- організація роботи закордонних філій компанії;

- аналіз міжнародного конкурентного середовища і отримання конкурентних переваг.

Зазначимо, що тривалою тенденцією у сфері міжнародної логістики є зростаюче прагнення компаній передати логістичну складову бізнесу на аутсорсинг, що супроводжується розширенням спектралогістичних послуг – одночасно із якісним відповідальним збереженням компаніям потрібних митних послуг, сертифікації, упакування і маркування товару, транспортування і можливості за допомогою логістики управляти розвитком свого бізнесу. При цьому економічно доцільніше (для виробника і логіста),

коли увесь спектр послуг виконує одна компанія – логістичний оператор [8, с. 24].

Передача логістичних функцій стороннім організаціям (провайдерам) у літературі отримало назву логістичного аутсорсингу або ж концепції 3PL (Third Party Logistics) – логістик третьої сторони. Спеціалізовані фірми у змозі виконувати безліч операцій, які здатні створювати додану вартість товару з нижчими витратами, аніж кожний із постачальників первинних продуктів. Така здатність до спеціалізації на окремих видах діяльності і є головною причиною зростання тенденції до використання спеціалізованих постачальників послуг для виконання операцій, що створюють додану вартість. Цим сервісним фірмам вдається досягнути економії за рахунок масштабів діяльності, зберігаючи при цьому гнучкість, що дає змогу компаніям, які користуються їх послугами, сконцентрувати свої зусилля на своєму основному виді діяльності. Як наслідок, клієнт істотно скорочує або навіть відмовляється від власних логістичних підрозділів і передоручає основні завдання зовнішнім фахівцям [9, с. 184].

У функції 3PL-провайдера входить не тільки організація перевезень, управління запасами продукції, але й її облік, складське зберігання, обробка вантажу, підготовка документації, доставка кінцевому споживачу. Така сконцентрованість на якнайповнішому задоволенні потреб клієнтів у обслуговуванні і забезпечує популярність цих організацій серед великих компаній, оскільки, з одного боку, дає змогу отримати істотні переваги у якості логістичних операцій та їх вартості, а з іншого, – максимально наближається до такої перспективної логістичної концепції, як повне задоволення споживачів, та концепції надання послуг із доданою вартістю.

Слід зазначити, що окрім 3PL-провайдерів, на ринку міжнародних логістичних послуг діють і інші підприємства, які здійснюють транспортування, складування, надають митно-брокерські та інші послуги (табл. 1.1).

Таблица 1.1.

Види послуг логістичного підприємства

Види логістичних послуг	Суть (характеристика) логістичних послуг
Транспортні перевезення	Автомобільні, залізничні, авіа та морські перевезення, включаючи мультимедійні, внутрішньодержавні та міжнародні перевезення
Складська логістика	Вантажно-розвантажувальні роботи (зокрема, крос-докінг), зберігання вантажу на складах (відповідальне зберігання), комплектація палет, пакування товарів у фірмову упаковку, стікерування продукції, маркування наборів та товарів тощо
Митно-брокерські послуги	Митне оформлення вантажів (електронне декларування товарів і транспортних засобів у різних митних режимах; проходження контролю служб нетарифного регулювання (радіологічного, екологічного, фітосанітарного, санітарно-епідеміологічного тощо); формування товаросупровідної документації (CMR, TIR, маніфест тощо))
Страхове забезпечення логістичних послуг	Різні види страхування, що забезпечують фінансовий захист від можливих ризиків фізичного пошкодження або втрати вантажу
Логістичний аутсорсинг (комплексне логістичне обслуговування)	2PL (Second Party Logistics), 3PL (Third Party Logistics), 4PL (Fourth Party Logistics), 5PL (Fifth Party Logistics)
Логістичний консалтинг	Консультаційні послуги з питань логістичних процесів на підприємствах

Джерело: [10, с. 41]

Логістичні підприємства, як особливий вид суб'єктів підприємницької діяльності, з'явилися у результаті посилення процесів економічної інтеграції без злиття та поглинання. Поряд з цим функціональна, інституціональна та інтеграційна структура логістичних підприємств динамічно розвивається. Крім того, з'являються принципово нові форми суб'єктів логістичної діяльності віртуального типу.

Економічна система суб'єктів логістичної діяльності, крім логістичної, містить маркетингову, фінансову, кадрову й інші системи, що є її функціональними підсистемами. За сферами діяльності суб'єкти логістичної діяльності поділяються на автоперевізників, вантажовласників та вантажоперевізників.

Автоперевізники включають в себе диспетчерів вантажоперевізників, морські перевезення, підприємства, які займаються ремонтом транспорту,

митні послуги, послуги упакування та юридичні. Залізничні, мультимодальні перевізники, підприємства з виробництва транспорту, суб'єкти логістичної діяльності, які надають транспортні послуги, зберігання продукції та забезпечують інформаційною підтримкою, входять до групи вантажоперевізників. У свою чергу вантажоперевізники включають лізинг автотранспорту, продаж транспорту, страхування вантажів, експедирування вантажів, сервіс з питань зовнішньоекономічної діяльності та транспортні портали тощо [1, с. 256; 258; 272].

Діяльність логістичних підприємств охоплює традиційні сфери закупівельної, збутової, внутрішньовиробничої (виробничі за своєю суттю та специфічні за формою торгово-технологічні процеси в межах торговельних об'єктів), складської, транспортної, інформаційної логістики, управління замовленнями та управління запасами, формування інфраструктури логістичних процесів (визначення потреби в об'єктах гуртової та роздрібною торгівлі, планування їх розвитку та розміщення на полігоні обслуговування, забезпечення технічного оснащення торговельних об'єктів), а також організаційно-управлінську діяльність зі створення та управління цією системою. У разі здійснення торговельним підприємством зовнішньоекономічної діяльності виникає потреба також у виконанні комплексу так званої глобальної логістики, митної логістики тощо.

На сьогодні на світовому ринку логістичних послуг прийнята така міжнародна класифікація систем послуг: First Party Logistics (1 PL), Second Party Logistics (2 PL), Third Party Logistics (3 PL), Fourth Party Logistics (4 PL) та Fifth Party Logistics (5 PL) (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Характеристика типових бізнес-моделей постачальників логістичних послуг

Ознаки	Типи постачальників логістичних послуг				
Тип	Вузкофункціональн	Комплексний	Провідний	Системний	Віртуальний

постачальника	ий логістичний посередник (2PL)	логістичний оператор (3PL)	постачальник логістичних послуг (LLP)	інтегратор ланцюга поставок (4PL)	інтегратор мережі поставок (5PL)
Ключова компетенція	Виконавець робіт	Провайдер логістичного сервісу	Бізнес-партнер з оптимізації логістичних процесів	Розробник комплексних рішень з управління ланцюгом поставок	Лідер ідей, ініціатор змін у віртуальному просторі
Логістичний продукт	Окремі послуги з транспортування, складування, експедирування, вантажопереробки, митних процедур тощо	Комплексні логістичні послуги (переважно операційні)	Комплексні рішення для оптимізації логістичних ресурсів, процесів і технологій	Консультаційні послуги з визначення пріоритетів та бізнес-ідей в управлінні ланцюгами поставок	Інноваційні інтегровані рішення використовують електронного середовища для оптимізації мереж
Цінність для клієнта	Зменшення витрат на окремі логістичні операції	Підвищення якості логістичного сервісу	Пошук балансу «витрати-якість», «витрати-сервіс», гнучкість рішень, розподілення ризиків	Координація логістичних процесів вздовж ланцюга, надійність та безпека поставок	Спільне створення цінності в мережах поставок
Цільові ринки	Локальні, регіональні, іноді глобальні	Регіональні та/або глобальні	Регіональні та/або глобальні	Переважно глобальні	Глобальні
Умови надання послуг	Виконання окремих робіт і послуг у вузьких сегментах ринку	Виконання замовлень клієнтів за чітко визначеними вимогами щодо обсягу, якості та термінів, залучення 2PL	Інтерація власних ресурсів та ресурсів клієнтів для підвищення рівня сервісу, залучення 2PL	Інформаційна взаємодія та управління бізнес-процесами в ланцюгах поставок, залучення 2PL та 3PL	Електронна взаємодія та стратегічне управління бізнес-процесами в мережах поставок, залучення 4PL
Взаємовідносини з клієнтом	Разові договори	Як правило, річні контракти на логістичне обслуговування	Як правило, партнерські угоди на 3–5 років	Як правило, партнерські угоди на 3–5 років	Довгострокові партнерська взаємодія
Фінансові аспекти	Система тарифів на послуги	Система тарифів і вартість сервісу	Фіксована ціна на фіксований обсяг	Доходи провайдера пов'язані з результатом бізнесу клієнта	
Конкурентні переваги	Переважно на основі матеріальних ресурсів	Переважно на основі поєднання матеріальних і нематеріальних ресурсів за рахунок власних технологічних та управлінських ноу-хау, системних інновацій		Переважно на основі нематеріальних ресурсів за рахунок системних і проривних інновацій, переваг в управлінні змінами, інформацією та знаннями, партнерськими відносинами	

Джерело: [11, с. 32]

Як свідчать дані табл. 1.2, до вузькофункціональних логістичних посередників можна віднести перевізників за видами транспорту, експедиторські і транспортноекспедиторські компанії, складських та термінальних операторів, стивідорні компанії, митних агентів і брокерів, страхові фірми. Ці суб'єкти логістичної діяльності приділяють більше уваги

технологічним і ринковим інноваціям, які спрямовані на удосконалення стандартного набору послуг, що надаються різним клієнтам на регіональних або локальних ринках, за рахунок модернізації обладнання та реінжинірингу внутрішніх процесів. Вони використовують сучасні досягнення науково-технічного прогресу для модернізації транспортних засобів, складських та підйомнотранспортних механізмів, пакувального і фасувального обладнання, нових видів пакувальних матеріалів тощо, а також спеціалізовані інформаційнокомунікаційні технології.

Комплексні і логістичні провайдери і системні інтегратори більше приділяють увагу координації потокових процесів між різними ланками ланцюга поставок, тому пріоритетними для них є організаційні та ресурсні інновації для підвищення якості персоніфікованого обслуговування клієнтів. Вони більше орієнтуються на нематеріальні активи у вигляді інтелектуального капіталу — знання та вміння персоналу, бази даних, програмне забезпечення, патенти, торгові марки тощо. Їх інновації спрямовані на оптимізацію логістичних процесів клієнтів та ефективне управління ланцюгами поставок, в яких активно взаємодіють постачальники, виробники, дистриб'ютори, оптові та роздрібні продавці товарів, а імпульсом для інноваційної діяльності є зовнішні процеси та інтеграція з бізнес-партнерами.

Для підтримки високого темпу зростання логістичні підприємства можуть удосконалювати старі та/або пропонувати нові послуги, модернізувати процеси, впроваджувати новітні ІТтехнології для скорочення витрат, боротися за незайняті ринки, впроваджувати нові моделі ведення бізнесу, акумулювати міжнародний досвід тощо. Пошук нових ідей (бізнес-ідей) та їх реалізація — це одна з найскладніших завдань інноваційного розвитку. Для постачальників логістичних послуг джерелом ідей та відбору інновацій повинні бути звернення клієнтів, хоча вони можуть виникати з внутрішніх потреб, обумовлених необхідністю вирішити конкретну виробничу проблему.

Слід зазначити, що сучасний розвиток логістичних підприємств має бути спрямований на удосконалення управлінського аналізу і стратегічне моделювання та планування на базі такого поглибленого інтелектуального аналізу. Логістичні підприємства мають перейти до повної реорганізації логістичних процедур, скорочуючи число функціональних циклів і обсяги супутньої діяльності зокрема за рахунок впровадження ефективних інтелектуальних логістичних інформаційних систем, з урахуванням принципу "наскрізного матеріального потоку", який стає об'єктом управління з якісними та кількісними показниками, що контролюються методами OLAP, Stat, KDD. Як наступний крок, в Україні необхідно створити орієнтовану на знання cloud-систему для логістичних центрів, яка в нинішніх кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити та якісно підтримувати нові гібридні транскордонні логістичні зв'язки в умовах макрокризових явищ на традиційних ринках збуту [12, с. 35].

Одним з основних завдань логістичних підприємств, які діють на міжнародному ринку послуг, є оптимізація витрат, пов'язаних із доведенням матеріального потоку від первинного джерела до кінцевого споживача. Розв'язання цього завдання можливе лише за умови, що система розрахунку витрат виробництва та обігу дає змогу визначити витрати на логістику. Таким чином, з'являється важливий критерій відбору оптимального варіанта логістичного підприємства – мінімум сукупних витрат протягом усього логістичного ланцюга та максимізація якості у наданні послуг.

1.2 Особливості організації та функціонування логістичних підприємств в Європі та Україні

Характеризуючи особливості організації та функціонування логістичних підприємств в Європі та Україні, зазначимо, що світовий ринок логістичних послуг репрезентують кілька сегментів, поєднаних у три групи:

- перша група – передбачає поділ на такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами поставок;
- друга група – передбачає поділ на такі сегменти: з міжнародної та внутрішньої експрес-доставки; з комплексних перевезень приватного та службового майна; з міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів [13, с. 49-50];
- третя група – передбачає поділ на такі сегменти: експедиція, транспорт, логістика[14, с. 44].

Для України ж характерна інша, відмінна структура галузі, а саме: транспортні послуги, складські послуги, експедиційні, управління ланцюгами поставок.

На сучасному етапі в світі спостерігається тенденція виникнення логістичних компаній та центрів, які пропонують комплексні функціональні рішення. Вони полягають у наданні 3PL-послуг й активному розвитку четвертого та п'ятого рівнів логістичного аутсорсингу. Слід зазначити, що максимальний попит на такі послуги спостерігається в Північній Америці та Європі. При цьому найбільше користувачів послугами 3PL операторів виявлено серед компаній, що працюють у сфері високих технологій (16%), промислового виробництва (13%) і виробництва продовольчих товарів (13%). Найменше користуються послугами аутсорсингу компанії, що здійснюють діяльність в області фінансів і телекомунікацій [15,с. 170].

Варто відмітити, що закордонні дослідники логістики вже кілька десятиліть, окрім того, що виділяють логістику в окрему науку, також виділяють пасажирську логістику в окрему науку, в той час як у вітчизняній практиці вона тільки отримує розповсюдження. При цьому явно спостерігається розходження теоретичних підходів до вивчення пасажирської логістики, які приймаються в основному із закордонного досвіду, та практичному застосуванні логістичних підходів у вітчизняній практиці, виключно для вантажних перевезень.

З точки зору світового досвіду та сучасних тенденцій розвитку глобального ринку логістичних послуг Україна знаходиться на етапі формування та консолідації галузі, значно поступаючись західним країнам, як з якості, так і за комплексністю послуг, які надаються національними транспортно-логістичними компаніями. На сьогодні Україна за рівнем розвитку логістики значно відстає навіть від східноєвропейських країн.

Необхідно зазначити, що нині логістичний аутсорсинг набирає все більшої ваги в логістичній практиці європейських підприємств. Еволюцію розвитку ринку логістичних послуг та розвитку ринку аутсорсингу в Європі наведено у табл.1.3.

Таблиця 1.3.

Еволюція зростання ролі аутсорсингу в логістиці Європи

Роки	Функція логістики
1970-1980	Транспортування, складування
1980-1990	Логістика як багатогранна функція - Оптимізація міжнаціональних зв'язків
1990-2000	Побудова / оптимізація ланцюгів доданої вартості (CRM)
2000-2010	Інтернаціоналізація ланцюгів доданої вартості, зростання обсягів послуг та контрактної логістики

Джерело: [16, с. 49]

Таким чином, можна стверджувати, що спостерігається стабільне зростання кола послуг, виконуваних постачальниками логістичних послуг, а на найближчі роки фахівці прогнозують щорічне зростання ринку аутсорсингу в Європі на 9%. Загалом результати досліджень зарубіжних дослідників свідчать про ефективність діяльності логістичних послугонадавачів. Так, понад 60 % із 200 опитаних в Європі фірм вважають послуги з аутсорсингу успішними, водночас третина з респондентів залишається або незадоволеною отриманими логістичними послугами, або не в стані їх оцінити [16, с. 49].

Одним з основних напрямів сучасної європейської транспортної політики є перехід до транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, що дозволяють удосконалювати організацію перевезень,

забезпечувати комплексне обслуговування споживачів транспортних послуг, створювати умови для розвитку комбінованих транспортувань. В контексті дослідження світового досвіду утворення і функціонування логістичних центрів особливої уваги, на нашу думку, заслуговує досвід їх створення в Європі.

В країнах Європи транспортно-логістичні центри доволі поширені та можуть бути оформлені у вигляді центрів вантажообігу, центрів діяльності, логістичних платформ; логістичних вузлів; інтермодальних терміналів та інших форм. Проте відрізнятися транспортно-логістичні центри можуть не тільки за назвою, а й за метою створення і функціонування.

Так, наприклад, в Італії головною метою діяльності транспортно-логістичних центрів є організація перевезення вантажів морем, а в Німеччині – використання механізму взаємодії всіх видів транспорту. Європейська комісія опублікувала Послання, в якому наводиться бачення майбутнього транспортної галузі до 2020 р. Згідно з визначеннями наведеними в цьому Посланні «транспортно-логістичний центр» – це територіальне об'єднання незалежних компаній і органів, що займаються вантажними перевезеннями і супутніми послугами, що включає щонайменше один термінал (місце, обладнане для перевалки і зберігання товарів, забезпечене контейнерами, змінними кузовами і напівпричепами, придатними для інтермодальних перевезень).

У Європі транспортно-логістичні центри почали створюватися ще на початку 80-их років минулого століття. Вперше транспортно-логістичний центр був розміщений в Баварії. Місце локації першого транспортно-логістичного центру було обрано не випадково, а з тією метою, щоб мінімізувати витрати з постачання товарів. Вказаний транспортно-логістичний центр був розміщений у місті Інгольштадті, котре характеризувалося зручними залізничними та автомобільними під'їзними шляхами. Логістика поставок продукції було спроектована таким чином, щоб необхідні вантажі були на місці призначення ще до початку робочого дня.

Досвід країн Західної Європи свідчить про величезну роль транспортно-логістичних центрів. Так, в Голландії їх діяльність приносить 40% доходу транспортного комплексу, у Франції – 31%, в Німеччині – 25%. Терміни окупності транспортно-логістичного центру складають приблизно 5-9 років [17, с. 98].

Створені логістичні центри управляються через наглядові органи, які створюються різними компаніями – учасниками проекту: інвесторами та інвестиційними консорціумами; компаніями з розвитку; асоціаціями та спілками. При чому, державний сектор бере участь як у фазі планування, так і у фазі реалізації інвестицій у розвиток логістичних центрів [18, с. 219].

У 1991 році на території європейського простору була створена «Європлатформа» (Europlatforms), котра представляє собою Європейську асоціацію транспортно-логістичних центрів. До складу даної організації входять 62 компанії з 10 держав (Італії, Іспанії, Франції, Португалії, Данії, Німеччини, Греції, Угорщини, України і Люксембургу) [19]. Основна мета діяльності «Європлатформи» полягає у створенні та управлінні діяльністю транспортно-логістичних центрів, котрі розміщені по всій Європі. Під керівництвом «Європлатформи» функціонує понад 2400 транспортних і логістичних компаній. Стратегічна ціль функціонування «Європлатформи» полягає в просуванні та розширенні концепції створення транспортно-логістичних центрів по всьому світі та розвиток взаємовідносин транспортно-логістичних систем різних країн і регіонів.

У Німеччині в 1993 р. було створено товариство розвитку і експлуатації логістичних центрів – Deutsche GVZ Gesellschaft mbH, за допомогою якого потім був реалізований план побудови 39 логістичних центрів. Центри транспортної логістики формувалися переважно на основі наявних залізничних ліній. В Італії створено регіональну логістичну платформу в області Фріулі-Венеція-Джулія, яка є системою взаємодії всіх регіональних мультимодальних транспортних вузлів, представлених транспортними

структурами, в результаті взаємодії яких функціонує єдиний взаємопов'язаний і взаємодоповнюючий регіональний транспортний комплекс, який сприяє зростанню як вантажопотоків, так і пасажиропотоків [20, с. 215].

Одним з найбільших транспортно-логістичних центрів у Європейському Союзі є «Bologna Freight Village» в Італії. Цей транспортно-логістичний центр розміщений на перетині 5 найбільших залізничних і 4 автомобільних шляхів. Транспортно-логістичний центр «Bologna Freight Village» обслуговує близько 35% вантажопотоків італійського трафіку і 16% міжнародного вантажного трафіку. До складу транспортно-логістичного центру «Bologna Freight Village» входить близько 100 транспортних і логістичних компаній з усього світу, а також митна служба, банківські установи, пошта, готелі і ресторани [21].

У результаті історично-багатшої практики створення транспортно-логістичних центрів на території Європейського Союзу та досліджень у цій сфері в науці сформувалася класифікація транспортно-логістичних центрів. Виділяють п'ять категорій транспортно-логістичних центрів:

1. Основні транспортно-логістичні центри загальноєвропейського значення.
2. Основні транспортно-логістичні центри частково загальноєвропейського значення.
3. Другорядні транспортно-логістичні центри регіонального значення.
4. Національні допоміжні транспортно-логістичні центри.
5. Регіональні допоміжні транспортно-логістичні центри.

У країнах Європейського Союзу крупні транспортно-логістичні центри створюються за підтримки держави. Всі транспортно-логістичні центри в Європейському Союзі відповідають загальноприйнятій структурі, а наявність або відсутність окремих елементів залежить від розміру транспортно-логістичного центру, а також його розташування і цілі функціонування.

Поширена сьогодні в країнах ЄС логістична ідеологія «customer focused manufacturing» (виробництво, орієнтоване на покупця) на перше місце висуває вимоги гнучкості виробництва і використання зворотного зв'язку між стадіями товароруку. Відповідно до цих вимог, пристосування до інтересів споживачів потребує від підприємств-виробників не просто адаптації товару до потреб конкретного покупця, а й підтримки постійного зворотного зв'язку з ним і адаптації всього ланцюга до таких потреб.

Результатом реалізації цих умов є підвищення якості обслуговування і, перш за все, скорочення часу виконання замовлень та дотримання узгодженого графіка поставок. Фактор часу, поряд з ціною і якістю продукції, визначає успіх функціонування підприємства на сучасних ринках країн ЄС. Показник тривалості логістичного циклу разом з показниками логістичних витрат, рівня технічного обслуговування, надійності поставок, використовується як критерій оцінки ефективності стратегії управління логістичними системами на сучасному підприємстві [22, с. 126].

Ефективною (уже традиційною) логістичною системою у розвинутих ринкових економіках на сьогодні вважається організація виробництва за принципом «точно-в-строк» (just-in-time, JIT). Вона зародилася в Японії у сфері автомобілебудування (кінець 1950-х рр.) [23, с. 141]. Основна її ідея полягає в формуванні такого режиму поставок, при якому усуненні або зведенні до мінімуму страхові запаси та іммобілізовані кошти фірми. Логістика забезпечує організацію руху матеріальних потоків таким чином, що всі матеріали, комплектуючі і готова продукція надходять у необхідній кількості, у потрібне місце і точно в призначений термін з метою мінімізації витрат, пов'язаних із створенням запасів.

Постачання здійснюються синхронно з виробництвом. Впровадження концепції «точно-в-строк» дає змогу мінімізувати рівень запасів, тим самим зменшити витрати на утримання запасів і складських приміщень, збільшити оборотність капіталу фірми, поліпшити якість готової продукції і послуг. У концепції «точно-в-строк» істотною роль відіграє стратегічно «усталений»

попит, що визначає подальший рух сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції. Однією з найважливіших особливостей концепції є створення можливості реалізації постачань дрібними партіями і часто. Проте збільшення частоти постачань обґрунтоване лише в тому випадку, коли економія від витрат (які зменшуються при збільшенні частоти постачань) перебиває транспортні та організаційні витрати, що зростають при збільшенні частоти постачань.

Підприємства країн ЄС, зокрема Німеччини, успішно використовують логістичну концепцію у роботі з постачальниками. Наприклад, фірма «Schmitz and Co» поставляє синхронно з виробництвом комплекти автомобільних сидінь заводу «BMW». З метою мінімізації ризиків зриву поставок фірма «Schmitz and Co» частину своєї відповідальності перекладає на власних постачальників, які повинні забезпечити безперебійні постачання. Для великих фірм, таких, як «Schmitz and Co», створення такої постачальницької мережі не є проблемою [24, с. 187].

Дрібнішим підприємствам це ще не під силу, і вони вимушені створювати для страхування їх постачань клієнтам великі та дорогі запаси матеріалів, напівфабрикатів тощо. Через це зростає залежність фірм-постачальників від великих концернів. Разом з тим, можна помітити ту тенденцію, що фірми-виробники кінцевої продукції передають все більший обсяг розробки, конструювання і власні виробництва великим зовнішнім постачальникам, що призводить до різкого скорочення числа прямих постачальників. «Системні постачальники» беруть на себе функцію координації постачань з попередніх етапів виготовлення складної продукції.

Як показує досвід європейських країн, створення національної логістичної організації практично неможливе без підтримки держави (в тому числі взаємодії з держорганами, включаючи митницю), без партнерства з організаціями-вантажоперевізниками і іншими учасниками, що забезпечують логістичні процеси. В кожному конкретному випадку необхідний ретельний аналіз можливих сценаріїв фінансування інфраструктурних проектів

транспортно-логістичної системи з метою мінімізації можливих збитків для економіки в цілому.

Загалом процеси транспортно-логістичної кластеризації в Європейському союзі сьогодні розглядаються як відмінна риса сучасного етапу розвитку єврологістики і формування єдиного Пан'європейського транспортно-логістичного простору. Частка транспортно-логістичних послуг в загальному обороті європейських провайдерів досягає 40%. Більше половини всього обороту ринку логістичних послуг ЄС припадає на Німеччину, Великобританію та Францію [25, с. 68].

Порівняно новою тенденцією в розвитку логістичних фірм в західноєвропейських країнах є формування загальноєвропейської системи руху товару, що припускає наявність декількох опорних європейських центрів логістики та регіональних логістичних транспортно-розподільних центрів, взаємодіючих з ними [26]. В той же час в ЄС процеси транспортно-логістичної кластеризації традиційно відбуваються з деяким запізненням порівняно з формуванням кластерів в виробничих галузях.

Європейські транспортно-логістичні кластери (далі – ТЛК) мають свої особливості, які визначаються як високим рівнем розвитку морських портів і високою значимістю перевезень внутрішнім водним транспортом в економіці європейських країн, так і повсюдним застосуванням мультимодальних перевезень. Європейська мережа ТЛК нараховує 25 первинних (primary) і близько 60 вторинних (secondary) ТЛК, які належать до однієї з трьох категорій:

- 1) портові ТЛК (кластер Валенсія, Іспанія);
- 2) прикордонні ТЛК;
- 3) регіональні ТЛК (кластер «Франкфурт-на-Майні» (Німеччина)). В регіональних ТЛК присутні і пасажирський, і вантажний сектори [27, с. 106].

Цікавою, на наш погляд, є німецька модель будівництва логістичних центрів. Вона характеризується сильною державною підтримкою на всіх рівнях; участь державного сектору ґрунтується на федеральних законах і

законах федеральних земель; федеральний бюджет бере участь у фінансуванні інвестицій через Deutsche Bahn AG (Німецькі залізниці); широко практикується виділення дотацій бюджетам федеральних земель, цільових дотацій та кредитування по конкретним інвестиціям; фінансову підтримку інвестицій здійснюють як федеральні землі, так і місцеве самоврядування [28, с. 129].

У цій моделі чітко визначені і джерела інвестиційних коштів: інвестори, які бажають зробити доступною інфраструктуру логістичним операторам; транспортні компанії; суб'єкти, що утворюють об'єднання з приватним капіталом; бюджетні кошти й цільові фонди федеральних земель; програми і федеральні фонди, що спрямовані на розвиток інфраструктури; дотації міст та регіонів; дотації та програми ЄС. Інвестиційний капітал доповнюється банківським кредитом. Створені логістичні центри управляються через наглядові органи, які створюються різними компаніями – учасниками проекту [28, с. 136-137].

На нашу думку, з урахуванням європейського досвіду, структура транспортно-логістичної системи України має складатися з п'яти рівнів логістичної взаємодії:

- 1) взаємодія об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури (термінальні та вантажні комплекси, підприємства різних видів транспорту та транспортно-логістичного сервісу тощо);
- 2) транспортно-логістичні центри місцевого, регіонального та міжнародного призначення;
- 3) регіональні транспортно-логістичні системи;
- 4) транспортно-логістичні кластери;
- 5) інтегрована транспортно-логістична система України (підсистема економічної системи країни та міжнародних транспортно-логістичних систем).

Як свідчить європейський досвід, найбільш ефективний напрям розвитку транспортного сектору України може бути реалізований шляхом

формування транспортно-логістичної системи країни, яка забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг.

1.3. Дослідження методичних підходів щодо визначення ефективності міжнародної логістичної діяльності

У міжнародній практиці для оцінки рівня розвитку логістики країни використовують результати досліджень Світового банку: «Підключення до конкуренції: Торгова логістика в глобальній економіці» («Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy»). В основу дослідження покладено визначення Індексу ефективності логістики (далі – LPI), що вимірює показники логістики 160 країн світу [30]. LPI є важливим для визначення напрямків удосконалення логістичних бізнес-процесів і здійснюється на основі ранжування країн за шістьма аспектами торгівлі, таких як ефективність митниці, якість інфраструктури, простота організації постачання, можливість відстеження, своєчасність відвантаження товарів, що вважаються найважливішими для розвитку країн. Результати рейтингу формуються на основі узагальнення результатів опитування фахівців з логістики певних країн. Компоненти, які аналізують у LPI, було обрано на основі проведення сучасних теоретичних та емпіричних досліджень, також з узагальненням практичного досвіду фахівців із логістики, які безпосередньо займаються міжнародними перевезеннями вантажів [31, с. 45].

Значення LPI від 1 до 5 балів визначається на основі оцінки шести показників, до яких належать:

- ефективність процедури прикордонного контролю, у тому числі митного (швидкість, простота та передбачуваність формальностей);

- якість торгово-транспортної інфраструктури (порти, залізниці, дороги, інформаційні технології);
- конкурентоспроможність цін поставок; компетентність та якість логістичних послуг (транспортні оператори, митні брокери);
- можливість відстеження переміщення вантажу;
- своєчасність доставки вантажів.

У табл. 1.4узагальнено результати дослідження «Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy» щодо українського логістичного ринку за період 2007-2016 рр.).

Відповідно до даних табл. 1.4, аналіз результатів індексу логістичної ефективності (PLI) України свідчить про відставання ринку логістичних послуг України від аналогічних ринків провідних країн світу. Аналіз показників основних критеріїв оцінки за останні дев'ять років відображає погіршення оцінок відразу за п'ятьма критеріями: якості митних процедур, інфраструктури, відвантаження, контролю та компетентності.

Так, за 2014-2016 рр. показник логістичного ринку України «Якість митних процедур» втратив 0,39 бала, посівши 116 місце серед аналогічних ринків 160 країн, які брали участь у дослідженні. Показник «Інфраструктура» зменшився на 0,16 бала та посів 84 місце серед інших країн. Негативна динаміка характерна також для показників «Відвантаження», «Компетентність» та «Контроль», які у 2016 р. втратили 0,36; 0,29 та 0,24 бала відповідно. Показник «Своєчасність» не змінив за останні два роки своєї оцінки – 3,51 бала, але програв за місцем і у 2016 р. зайняв 54 місце. Як наслідок, показник індексу логістичної активності України у 2016 р. також зменшився у порівнянні з 2014 р. і становив 80 місце з оцінкою 2,74 бала.

Таблиця 1.4.

Результати дослідження Світового банку логістичної галузі України за Індексом логістичної ефективності за 2007, 2009, 2011, 2014, 2016 рр.

Показник	LPI 2007 (місце / оцінка в балах)	LPI 2009 (місце / оцінок в балах)	LPI 2011 (місце / оцінка в балах)	LPI 2014 (місце / оцінка в балах)	LPI 2016 (місце / оцінка в балах)
Інтегральний індекс (<i>PLI</i>)	73 / 2,55	102 / 2,57	66 / 2,85	61/2,98	80 / 2,74
Якість митних процедур (<i>Customs</i>)	97 / 2,22	135 / 2,02	88 / 2,41	69/2,69	116 / 2,30
Інфраструктура (<i>Infrastructure</i>)	74 / 2,35	79 / 2,44	70 / 2,69	71/2,65	84 / 2,49
Відвантаження (<i>International shipments</i>)	83 / 2,53	84 / 2,79	83 / 2,72	67/2,95	95 / 2,59
Компетентність (<i>Logistics quality and competence</i>)	90 / 2,41	77 / 2,59	61 / 2,85	72/2,84	95 / 2,55
Контроль (<i>Tracking and tracing</i>)	81 / 2,53	112 / 2,49	50 / 3,15	45/3,20	61 / 2,96
Свочасність (<i>Timeliness</i>)	55 / 3,31	114 / 3,06	68 / 3,31	52/3,51	54/ 3,51

Джерело:[30]

Що ж стосується методичних підходів до оцінки ефективності міжнародної логістичної діяльності підприємства, то слід зазначити, що під результативністю логістичної діяльності (далі – РЛД) підприємства слід розуміти спроможність його логістичної системи (далі – ЛС) досягти установлених зовнішніх цілей, націленість на те, щоб всі її організаційні рішення і дії відповідали критеріям, які встановлені зовнішнім середовищем. У відповідності до цього, основним положенням розробки методики оцінки РЛД підприємства повинно бути те, що остання відображає відношення отриманого результату від здійснення ЛД до поставленої логістичної мети, тобто до мети логістичної діяльності конкретного підприємства. Іншими словами, РЛД повинна оцінюватись системою показників, що базуються на загальноприйнятих основних правилах логістики (логістичного міксу). А тому такі правила повинні бути покладені в основу формування системи оцінних показників (далі – СОП) РЛД підприємства.

Щодо виробничих підприємств, діяльність яких спрямована на задоволення потреб споживачів в продукції й відповідних супутніх послугах, правила логістики (логістичний мікс) формулюються наступним чином: повне забезпечення конкретного споживача певним видом продукції в обсягах, що фактично замовляються, шляхом її своєчасної доставки в зазначене місце зі збереженням належного рівня якості з мінімальними витратами.

Таким чином, очевидним є те, що система показників оцінки правил логістики повинна містити певну сукупність відносних показників, які змінюються в інтервалі $0 < k_j \leq 1,0$, хоча не виключена і можливість, що для при виконанні деяких правил значення k_j може бути більше 1,0.

Розглянемо показники, що мають визначати рівень виконання кожного правила логістики. Правило перше: доставка замовнику необхідного товару. Відповідно до даного правила замовник повинен одержати саме той товар, який замовляє. Доставка іншого товару є не правилом, а скоріше за все, виключенням. Але все ж таки випадки недопоставки товару замовнику існують. У такому разі показник, що відображає досягнення логістичної мети – доставки замовнику необхідного товару – буде визначатися за формулою:

$$k_l = 1 - \frac{\Delta ЛВД}{ЛВД_{запл}} \quad (1.1)$$

де k_l – показник доставки товару замовнику відповідно до замовлення;

$ЛВД_{запл}$ – величина логістичних витрат на доставку товару відповідно до замовлення, грн.;

$\Delta ЛВД$ – додаткові логістичні витрати виробника, що пов'язані з заміною товару і його доставкою замовнику, грн.

Зазвичай, показник $k_l = 1,0$, але існують і випадки, коли $k_l < 1,0$. Правило друге: доставка необхідної кількості товару замовнику. Показник, що дозволяє оцінити доставку необхідної кількості товару замовнику, обчислюється у такий спосіб:

$$k_2 = 1 - \frac{\Delta V Д}{V Д}$$

(1.2)

де k_2 – показник повноти доставки замовленого товару замовнику;

$V Д$ – обсяг поставки товару відповідно до замовлення, грн;

$\Delta V Д$ – відхилення від замовленого обсягу поставки товару, грн.

Показник k_2 можна також розраховувати і через натуральні одиниці виміру:

$$k_2 = 1 - \frac{\Delta V Д'}{V Д'} \quad (1.3)$$

де $V Д'$ – обсяг поставки товару відповідно до замовлення, од. (кг, т);

$\Delta V Д'$ – відхилення від замовленого обсягу поставки товару, од. (кг, т).

На практиці недопоставка товару – це негативний чинник у досягненні результативності ЛД підприємства. Однак при поставці замовнику партії товару, що перевищує замовлення, підприємство саме визначає, як саме враховувати таке відхилення в розрахунках. Якщо товар відноситься до категорії, що не швидко псується, і є відповідне приміщення для його зберігання, відхилення в поставці товару в бік збільшення його обсягу не погіршує результативності функціонування ЛС підприємства. Правило третє: доставка товару замовнику відповідного рівня якості. Якість товару, що доставляється замовнику, відповідно до рекомендації проф. Т.М. Скоробогатової [10, с. 177] пропонується оцінювати інтегральним показником (ІП), що відображає декілька групових показників:

$$ІП = \prod_{y=1}^m i_i \quad (1.4)$$

де $І_{ij}$ – показник якості i -го параметру товару в j -й групі показників;

a_i – значимість i -го параметра якості товару;

$i = 1, n$ – кількість параметрів у групі, за якими оцінюється якість товару;

$j = 1, m$ – кількість груп показників оцінки якості товару.

У свою чергу, показник оцінки якості товару (k_3), що доставляється замовнику, обчислюється за такою формулою:

$$k_3 = 1 - \frac{\Delta \Pi}{\Pi} \quad (1.5)$$

де $\Delta \Pi$ – відхилення від рівня якості товару, виготовленого виробником, що утворилося в процесі його доставки замовнику.

Показник k_3 можна визначити і у такий спосіб:

$$k_3 = 1 - \frac{V_{ДЕФ}}{V_d} \quad (1.6)$$

де $V_{ДЕФ}$ – частка дефектного товару в замовленому обсязі поставки товару замовнику, грн.

Правило четверте: доставка товару в призначений замовником час. Показник, що характеризує своєчасність доставки товару замовнику (k_4), розраховується за формулою:

$$k_4 = 1 - \frac{\Delta T_d}{T_d} \quad (1.7)$$

де T_d – запланований час доставки товару у відповідності до замовлення, годин (днів);

ΔT_d – відхилення від запланованого часу доставки товару замовнику, годин (днів);

На практиці значення k_4 може бути більше одиниці, за умови, що доставка товару здійснена споживачеві раніше вказаного терміну. Якщо замовник приймає товар, то це вказує на високу результативність функціонування ЛС підприємства з точки зору швидкості виконання замовлення. Однак якщо замовник не готовий прийняти товар раніше вказаного в замовленні терміну, то ЛС підприємства буде нести збитки від надмірного простоювання транспортних засобів. Таким чином, при оцінці результативності функціонування ЛС підприємство саме визначає, як таке відхилення прийняти в розрахунок.

Правило п'яте: доставка товару в указане замовником місце.

Показник, що має оцінювати рівень виконання даного правила, залежить від просторового розміщення конкретного споживача чи групи споживачів на логістичному полігоні. Доставка у призначене місце буде виконана однозначно. Однак справа в тому, що в розрахунках часу доставки враховується так звана «геометрична відстань» за мапою, а фактично ця відстань, як правило, може бути більшою. Таким чином, для оцінки рівня виконання даного правила, відповідний показник може бути визначений за такою формулою:

$$k_5 = 1 - \frac{\Delta LД}{LД} \quad (1.8)$$

де k_5 – показник оцінки доставки замовленого товару замовнику в зазначене місце;

$LД$ – запланована відстань доставки товару замовникові за мапою, км;

$\Delta LД$ – відхилення від запланованої відстані доставки товару замовнику, км.

За аналогією з показником k_4 значення k_5 на практиці також може бути більше одиниці. Це можливо за умови, коли доставка товару здійснена замовнику за маршрутом, де фактичний шлях руху транспортного засобу менше, ніж розрахунковий. Отже, при оцінці результативності функціонування ЛС підприємство саме визначає, як таке відхилення прийняти в розрахунок. Правило шосте: доставка товару замовнику повинна бути здійснена за умови мінімальних витрат. Показник, що характеризує виконання шостого правила, обчислюється у такий спосіб:

$$k_6 = 1 - \frac{\Delta ЛВ_{д. запл.}}{ЛВ_{д. запл.}} \quad (1.9)$$

де k_6 – показник оцінки виконання вимоги доставки замовленого товару замовнику за оптимальним рівнем логістичних витрат;

$ЛВ_{д. запл.}$ – величина запланованих логістичних витрат на доставку товару замовнику з одночасовим наданням супутніх логістичних послуг, грн;

$\Delta ЛВ_{д.запл}$ – відхилення від величини запланованих логістичних витрат на доставку товару замовнику і надання можливих супутніх логістичних послуг, грн.

Якщо розрахункові значення відносних показників k_4 , k_5 і k_6 більше одиниці, то у подальших розрахунках їх можна приймати $k_4 = k_5 = k_6 = 1,0$. Логістична діяльність підприємства може вважатися результативною за умови того, що кожен із вище наведених часткових відносних показників ($k_1 - k_6$) буде мати високе значення, а саме $k_i > 0,9$. Однак за умови, якщо один чи більше показників будуть мати значення менше 0,9, то на практиці результативність ЛД підприємства повинна оцінюватися як недостатня. Хоча нижню межу k_i встановлює саме підприємство, виходячи з ситуації, що склалася на ринку чи між окремими замовниками.

Запропоновані вище показники ($k_1 - k_6$) для оцінки виконання логістичної мети і отриманого логістичного результату (тобто виконання ключових правил логістики) достатньо коректно агрегуються і приводяться до інтегрованого –узагальнюючого – показника результативності ЛД підприємства – рівня досягнення запланованого результату функціонування ЛС у відповідності до основних правил логістики ($K_{\text{ЗАГ.РЕЗ}}$):

$$K_{\text{ЗАГ.РЕЗ}} = \sqrt[c]{\prod_{i=1}^c k_i} \quad (1.9)$$

де c – кількість показників, що приймаються для оцінки результативності функціонування ЛС у кожному конкретному випадку (за умови використання перелічених вище шести правил логістики $c = 6$);

k_i – значення i -го показника оцінки результативності функціонування ЛС підприємства.

У сучасних умовах господарювання з урахуванням вимог, що формуються неоднозначним ринковим середовищем у визначеному секторі економіки, реалізація і повне виконання логістичних правил на практиці можливі тільки за умови організації належного обслуговування споживачів. Логістичне обслуговування (ЛО) нині можна виокремити як окремий вид

логістичної діяльності підприємства, а тому для виконання узагальнюючої оцінки РЛД підприємства повинні бути передбачені й враховані критерії та кількісні показники оцінки рівня ЛО споживачів. Однак за певних обставин вони можуть використовуватися при здійсненні оцінки результативності ЛД підприємства як допоміжні показники.

Висновки до розділу 1

Логістична діяльність підприємства— це процес управління матеріальними та супутніми інформаційними, фінансовими та сервісними потоками підприємства, що здійснюється шляхом послідовного та взаємоузгодженого виконання логістичних операцій(матеріально-технічного забезпечення, складування ресурсів і продукції, організації виробничого процесу, управління запасами, сервісного обслуговування споживачів, транспортування, організації розподілу і збуту продукції) на основі принципів системності, комплексності, інтегрованості усіх ланок логістичного ланцюга «постачання – виробництво – збут» з метою досягнення довгострокового успіху в бізнесі за рахунок максимального задоволення вимог споживачів та мінімізації витрат в умовах ризиків, мінливості та невизначеності зовнішнього оточення.

Транспортно-логістична інфраструктура є сполучною ланкою між виробництвом і споживанням, обслуговує процес руху товару, створює необхідні умови для задоволення попиту, скорочення часу реалізації товарів, прискорення обороту капіталів, зниження витрат руху товару і цін, формування ефективного конкурентного середовища.

Проведений аналіз основних тенденцій розвитку логістики у світі показав, що для даного сегменту світового господарства характерні зростання обсягу транспортно-логістичного ринку; процеси поглинання-злиття та реструктуризації компаній на ринку логістики; глобалізація логістики. Такі швидкі темпи розвитку логістики спонукають українські

логістичні компанії до активного розвитку та інтеграції у світові логістичні процеси. Географічне положення України, транзитний потенціал та значні ресурси надають усі можливості Україні для повноцінного розвитку країни як логістичного вузла в центрі Європи.

Серед сучасних тенденцій розвитку логістики в Європі можна зарахувати трансформацію логістичних фірм у логістичних операторів, а у подальшому у логістичних інтеграторів, тобто віртуальних надавачів логістичних послуг. Вивчення європейського досвіду доводить зростання ролі аутсорсингу у сучасній логістиці, а відповідно можна очікувати подібну тенденцію у найближчому майбутньому в Україні. За даних умов роль менеджера з логістики набуватиме все більшої ваги та буде мати тенденцію до інтегративних функцій. Необхідність синхронізації перетікання матеріального, фінансового та інформаційного потоків в умовах розвинених логістичних мереж вимагатиме від менеджера з логістики володіння різноплановими навиками, ґрунтовними знаннями та досвідом з логістики.

Узагальнюючи зарубіжний досвід з планування мережі логістичних центрів, можна сформулювати основні рекомендації на шляху створення логістичних об'єктів в Україні: зосередження уваги на взаємодії вузлових пунктів переробки вантажопотоків; узгодження проектів розвитку транспортної інфраструктури на національному, регіональному та місцевому рівнях; управління розвитком об'єктами логістичної інфраструктури в рамках державно-приватного партнерства; узгодження стратегії розвитку транспортно-логістичних центрів і програми створення транспортної інфраструктури з бізнес-спільнотою та громадськими організаціями.

Система оцінних показників ефективності логістичної діяльності (далі – ЕЛД) у своєму складі повинна мати:

- часткові оцінні показники виконання всіх правил логістики;
- узагальнюючі показники, що агрегуються до системи часткових оцінних показників виконання кожного правила логістики;
- загальний показник оцінки ЕЛД.

Система оцінних показників результативності логістичної діяльності повинна включати в себе визначену сукупність допоміжних оцінних показників, що є супутніми у визначенні узагальнюючих і загального показників, і доповнюють її оцінку. Кількість показників оцінки ЕЛД повинна певним чином обмежуватись, тобто бути оптимізованою. Тобто система оцінних показників повинна містити невеликий їх перелік, але достатній для оперативної та коректної оцінки результативності означеного виду діяльності.

РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Кепітал лоджістік груп» ЯК СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

2.1. Дослідження фінансово-економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»

Компанія ТОВ «Кепітал лоджістік груп» – це транспортно-експедиторська компанія, заснована в 2013 році, яка має свій власний транспорт, автомобілі на експедируванні і широку базу партнерів. Маючи ліцензію на здійснення міжнародних вантажних перевезень, ТОВ «Кепітал лоджістік груп» надає послуги з перевезення вантажів в міжнародному сполученні і пропонує своїм клієнтам широкий спектр послуг, які включають в себе [33]:

- доставку вантажів до країн Європи, Прибалтики та СНД;
- допомогу в страхуванні і оформленні митних документів;
- комплексне транспортне обслуговування в Польщі, Німеччині, Чехії, Італії.

Компанія також здійснює імпорتنу і експортну доставку вантажів автомобільним, авіаційним і морським транспортом з країн Європи, СНД, Прибалтики та ін. Пріоритетними країнами для роботи компанії є Італія, Німеччина, Польща, Туреччина, але ТОВ «Кепітал лоджістік груп» також працює і за іншими напрямками.

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» розглянемо основні показники його балансу (табл. 2.1-2.4).

Як свідчать дані таблиці 2.1, за досліджуваний період в структурі активів підприємства переважала частка основних засобів і незавершених капітальних інвестицій, а також виробничих запасів і дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. Разом з тим, в структурі активів підприємства переважає група необоротних активів,

вартість яких протягом 2013-2017 рр. перевищувала вартість оборотних активів щонайменше в 4 рази (табл. 2.2).

Таблиця 2.1.

Структура активів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Показники	2013,	2014		2015		2016		2017	
	тис. грн.	тис. грн.	у % до 2013 р.	тис. грн.	у % до 2014 р.	тис. грн.	у % до 2015 р.	тис. грн.	у % до 2016 р.
Необоротні активи	90128	92029	102%	147625	160%	155808	106%	224713	144%
Нематеріальні активи	-	25	-	74	296%	48	65%	5	10%
Незавершені капітальні інвестиції	5371	3776	70%	22702	601%	45450	200%	30421	67%
Основні засоби	84757	88228	104%	124849	142%	110310	88%	194287	176%
Оборотні активи	23151	23340	101%	21600	93%	35430	164%	36230	102%
Запаси	10816	14405	133%	16623	115%	28721	173%	29404	102%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	3960	6387	161%	2923	46%	3690	126%	3522	95%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	7637	1501	20%	1087	72%	1068	98%	1066	100%
Інша поточна дебіторська заборгованість	443	586	132%	390	67%	526	135%	505	96%
Гроші та їх еквіваленти	225	432	192%	539	125%	1415	263%	1719	121%
Інші оборотні активи	24	14	58%	38	271%	10	26%	13	130%
Витрати майбутніх періодів	46	15	33%	-	-	-	-	-	-
Баланс	113279	115369	102%	169225	147%	191238	113%	260943	136%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Таблиця 2.2.

Динаміка активів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, %
Активи						
Необоротні активи, тис. грн.	90128	92029	147625	155808	224713	249%
Темпи зростання, у % до попереднього року	-	102%	160%	106%	144%	-
Оборотні активи, тис. грн.	23151	23340	21600	35430	36230	156%
Темпи зростання, у % до попереднього року	-	101%	93%	164%	102%	-
Баланс, тис. грн.	113279	115369	169225	191238	260943	230%
Темпи зростання, у % до попереднього року	-	102%	147%	113%	136%	-

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Відповідно до даних табл. 2.2, протягом 2013-2017 рр. обсяги необоротних активів зросли у 2,5 рази (за рахунок стрімкого зростання вартості основних засобів і незавершених капітальних інвестицій

аналізованого підприємства), в той час як оборотних активів – більше ніж на половину (що відбулось внаслідок щорічного збільшення обсягів виробничих запасів і всіх видів дебіторської заборгованості). В цілому ж баланс ТОВ «Кепітал лоджістик груп» у вартісному вираженні протягом 2013-2017 рр. зріс у 2,3 рази, що, на нашу думку, свідчить про ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.

Що ж стосується показників структури пасивів балансу, то необхідно зазначити, що найбільш активно за аналізований період зростали обсяги пайового і додаткового капіталу, а також непокритого збитку ТОВ «Кепітал лоджістик груп», які переважно і формували саму структуру пасивів підприємства (що підтверджується даними таблиці 2.3).

Таблиця 2.3.

Структура пасивів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Показники	2013, тис. грн.	2014		2015		2016		2017	
		тис. грн.	у % до 2013 р.	тис. грн.	у % до 2014 р.	тис. грн.	у % до 2015 р.	тис. грн.	у % до 2016 р.
Власний капітал	78585	89387	114%	130355	146%	148994	114%	207567	139%
Пайовий капітал	38219	55890	146%	70937	127%	114691	162%	175855	153%
Капітал у дооцінках	24153	24153	100%	27757	115%	27757	100%	27757	100%
Додатковий капітал	38563	32218	84%	76247	237%	56772	74%	69628	123%
Непокритий збиток	22350	22874	102%	44586	195%	50226	113%	65673	131%
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	9057	5716	63%	2635	46%	2635	100%	-	-
Довгострокові кредити банків	9057	5716	63%	2635	46%	2635	100%	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	25637	20266	79%	36235	179%	39609	109%	53376	135%
Короткострокові кредити банків	4212	3011	71%	3771	125%	5792	154%	5395	93%
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	5914	-	-	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5693	2502	44%	9879	395%	11430	116%	17158	150%
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	958	-	-	1816	-	1443	79%	1596	111%
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1400	664	47%	2622	395%	909	35%	1628	179%
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	4704	5790	123%	6935	120%	7450	107%	10425	140%
Поточні забезпечення	-	-	-	9932	-	11039	111%	15200	138%
Доходи майбутніх періодів	7706	1406	18%	17	1%	15	88%	8	53%
Інші поточні зобов'язання	964	979	102%	1263	129%	1531	121%	1966	128%
Баланс	113279	115369	102%	169225	147%	191238	113%	260943	136%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Дані табл. 2.3 засвідчують, що протягом 2013-2017 рр. структура пасивів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» зазнала певних змін: так, обсяги довгострокових зобов'язань і забезпечень підприємства протягом 2014-2017 рр. поступово скорочувались, в той час як власного капіталу і поточних зобов'язань – активно зростали, що підтверджується даними табл. 2.4.

Таблиця 2.4.

Динаміка пасивів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, %
Пасиви						
Власний капітал, тис. грн.	78585	89387	130355	148994	207567	264%
Темпи зростання, у % до попереднього року	-	114%	146%	114%	136%	-
Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн.	9057	5716	2635	2635	-	-
Темпи зростання, у % до попереднього року	-	63%	46%	100%	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн.	25637	20266	36235	39609	53376	208%
Темпи зростання, у % до попереднього року	-	79%	179%	109%	135%	-
Баланс, тис. грн.	113279	115369	169225	191238	260943	230%
Темпи зростання, у % до попереднього року	-	102%	147%	113%	136%	-

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Відповідно до даних табл. 2.4, обсяги власного капіталу ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр. зросли більше ніж у 2,5 рази, поточних зобов'язань і забезпечень – більше ніж вдвічі, а за підсумками 2017 року підприємство не залучало довгострокових кредитних коштів.

Критерієм ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства також прийнято вважати стабільне перевищення темпів зростання оборотних активів над темпами зростання необоротних активів і короткострокових зобов'язань. З одержаних даних видно, що оборотні активи ТОВ «Кепітал лоджістик груп» в цілому зростали щорічно подібними

темпами (а в окремі роки – меншими) до динаміки необоротних активів і поточних зобов'язань.

Важливим проявом ефективної діяльності підприємства є також переважання дебіторської заборгованості над кредиторською в розмірах і темпах зростання. Дані з табл. 2.1 і 2.3 засвідчують, що обсяги дебіторської заборгованості є суттєво меншими за обсяги кредиторської заборгованості протягом усього періоду 2013-2017 рр., а темпи зростання дебіторської заборгованості кожного року не перевищували темпи приросту кредиторської заборгованості. Насамкінець необхідно зазначити, що важливою у балансі є і відсутність непокритих збитків. Дані фінансової звітності ТОВ «Кепітал лоджістик груп» свідчать, що підприємство мало непокриті збитки впродовж усього аналізованого періоду (протягом 2013-2017 рр. їх обсяги зросли майже втричі). Таким чином, аналіз показників динаміки і структури балансу ТОВ «Кепітал лоджістик груп» дає змогу зробити висновок, що господарська діяльність підприємства протягом 2013-2017 рр. в цілому не була ефективною і результативною.

Таблиця 2.5.

Фінансові результати ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013, %
Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	89176	124687	130744	180191	181924	204%
Собівартість реалізованої продукції	130498	169424	204247	248567	334678	256%
Валовий прибуток	-41322	-44737	-73503	-68376	-152754	370%
Інші операційні доходи	52021	60506	77120	80609	150220	289%
Адміністративні витрати	9094	9705	10204	11342	13537	149%
Витрати на збут	2626	2889	3279	2598	4279	163%
Інші операційні витрати	2022	3712	3521	3977	3759	186%
Фінансовий результат від операційної діяльності	-3043	-537	-13387	-6224	-24109	792%
Інші фінансові доходи	2	29	109	20	81	4050%
Інші доходи	1908	2440	2147	2607	12574	659%
Фінансові витрати	1266	2291	1123	347	239	19%
Інші витрати	369	161	1012	1709	3851	1044%
Фінансовий результат до оподаткування	-2768	-520	-13266	-5653	-15544	562%
Чистий прибуток	-2768	-520	-13266	-5653	-15544	562%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Розглянемо основні показники звітності про фінансові результати досліджуваного підприємства за 2013-2017 рр. (табл. 2.5-2.6).

Як свідчать дані табл. 2.5, протягом 2013-2017 рр. адміністративні витрати ТОВ «Кепітал лоджістик груп» зросли у 1,5 рази, витрати на збут – у 1,6 рази, а собівартість реалізованої продукції – у 2,5 рази, що на нашу думку, призвело до суттєвого зростання збитковості діяльності аналізованого підприємства протягом 2016-2017 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6.

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Показники	2013 тис. грн.	2014		2015		2016		2017	
		тис. грн.	у % до 2013 року	тис. грн.	у % до 2014 року	тис. грн.	у % до 2015 року	тис. грн.	у % до 2016 року
Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	89176	124687	140%	130744	105%	180191	138%	181924	101%
Собівартість реалізованої продукції	130498	169424	130%	204247	121%	248567	122%	334678	135%
Валовий прибуток	-41322	-44737	108%	-73503	164%	-68376	93%	-152754	223%
Інші операційні доходи	52021	60506	116%	77120	127%	80609	105%	150220	186%
Адміністративні витрати	9094	9705	107%	10204	105%	11342	111%	13537	119%
Витрати на збут	2626	2889	110%	3279	113%	2598	79%	4279	165%
Інші операційні витрати	2022	3712	184%	3521	95%	3977	113%	3759	95%
Фінансовий результат від операційної діяльності	-3043	-537	18%	-13387	2493%	-6224	46%	-24109	387%
Інші фінансові доходи	2	29	1450%	109	376%	20	18%	81	405%
Інші доходи	1908	2440	128%	2147	88%	2607	121%	12574	482%
Фінансові витрати	1266	2291	181%	1123	49%	347	31%	239	69%
Інші витрати	369	161	44%	1012	629%	1709	169%	3851	225%
Фінансовий результат до оподаткування	-2768	-520	19%	-13266	2551%	-5653	43%	-15544	275%
Чистий прибуток	-2768	-520	19%	-13266	2551%	-5653	43%	-15544	275%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Дані табл. 2.6 свідчать про те, що ТОВ «Кепітал лоджістик груп» впродовж 2013-2017 рр. не було забезпечено прибутковості фінансово-господарської діяльності, а за підсумком 2017 року обсяги чистого збитку набули максимального за досліджуваний період значення. На нашу думку,

така ситуація була обумовлена стрімким зростанням собівартості реалізованої продукції, а також адміністративних витрат і витрат на збут.

Для більш глибокого і детального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розрахуємо показники оцінки майнового стану, платоспроможності, ліквідності, ділової активності і рентабельності досліджуваного підприємства. В табл. 2.7 наведено розрахунки показників оцінки майнового стану ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Таблиця 2.7.

Показники оцінки майнового стану ТОВ «Кепітал лоджістик груп» 2013-2017 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/ 2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,52	0,53	0,49	0,43	0,34	-0,18
Коефіцієнт оновлення основних засобів	-	-	-	-	-	-
Коефіцієнт вибуття основних засобів	-	-	-	-	-	-

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Як свідчать дані таблиці 2.7, характерною рисою розвитку майнового комплексу ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за досліджуваний період було поступове зменшення зношеності основних фондів – за 2013-2017 рр. значення коефіцієнту зносу основних засобів зменшилось на 18%, наблизившись таким чином до показника 34%, що, на нашу думку, є показником зростання ефективності використання майна аналізованого підприємства (ступінь зношеності основних фондів зменшилась з половини до третини). При цьому коефіцієнт оновлення основних засобів і коефіцієнт їх вибуття не розраховувались, оскільки відсутні дані Форми 5, необхідні для проведення цих розрахунків.

Що ж стосується оцінки показників платоспроможності ТОВ «Кепітал лоджістік груп», то слід зазначити, що їх значення протягом 2013-2017 років засвідчує переважно низьку ефективну діяльність підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8.

**Показники платоспроможності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»
2013-2017 рр.**

Показники	Нормативні значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	> 0,5	0,69	0,77	0,77	0,78	0,80	0,10
Коефіцієнт фінансування	-	0,44	0,29	0,30	0,28	0,26	-0,18
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	> 0,1	-0,11	0,13	-0,68	-0,12	-0,47	-0,37
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2 - 0,3	-0,03	0,03	-0,11	-0,03	-0,08	-0,05

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Розрахунки, наведені в таблиці 2.8, свідчать про відсутність серйозних проблем платоспроможності досліджуваного підприємства, оскільки протягом 2013-2017 рр. коефіцієнт автономії щороку зростав і перевищував нормативне значення, а порівняно з показником 2013 року зріс на 0,1, що було спричинено зростанням обсягів власного капіталу в пасивах підприємства. Що ж стосується коефіцієнту фінансування, який відображає обсяг залучених коштів із зовнішніх джерел на 1 грн. власного капіталу, то протягом аналізованого періоду його значення демонструвало тенденцію до стабільного зменшення. Таким чином, динаміка показників коефіцієнту автономії і фінансування свідчить про низький рівень залежності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» від зовнішніх кредиторів, що, на нашу думку, є ознакою позитивного стану платоспроможності і зниження ризиків збитковості господарської діяльності в цілому.

Проте в операційній діяльності суб'єктів господарювання значно більший вплив на поточну платоспроможність має забезпеченість власними оборотними засобами. Відповідний коефіцієнт для ТОВ «Кепітал лоджістік груп» протягом 2014-2017 рр. мав тенденцію до суттєвого зменшення (з 0,13 у 2014 році до -0,47 у 2017 р., що є значно нижче за нормативне значення в 0,1). Таким чином, поточні зобов'язання підприємства перевищують його оборотні активи, що свідчить про наявність певних ризиків для господарської діяльності підприємства.

Слід зазначити, що значення коефіцієнту маневреності власного капіталу ТОВ «Кепітал лоджістік груп» протягом аналізованого періоду було значно меншим за нормативні показники, сягаючи в окремі періоди (2015 рік) відмітки -0,11. Це засвідчує той факт, що оборотні активи підприємства мають набагато менше значення в забезпеченні його платоспроможності, ніж власний капітал, до того ж від'ємне значення даного показника було притаманним для підприємства протягом 2015-2017 рр., що, на нашу думку, є ознакою низької ефективності фінансово-господарської діяльності аналізованого підприємства.

Таблиця 2.9.

Показники ліквідності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» у 2013-2017 рр.

Показники	Нормативні значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	1 – 2	0,90	1,15	0,60	0,89	0,68
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5 – 0,8	0,48	0,44	0,14	0,17	0,13
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15 – 0,2	0,01	0,02	0,01	0,04	0,03

Складено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Оцінка показників ліквідності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» свідчить про наявність певних проблем ліквідності активів підприємства, оскільки

значення всіх показників є нижчими за норматив і мають тенденцію до зменшення (табл. 2.9).

Як засвідчують дані фінансової звітності та проведені на їх основі розрахунки, коефіцієнт загальної ліквідності протягом 2013-2017 рр. коливався в діапазоні 0,60-1,15. Це свідчить про той факт, що поточні пасиви підприємства лише частково покривались його поточними активами, тобто у випадку необхідності досліджуване підприємство могло розраховатися за своїми зобов'язаннями після реалізації своїх оборотних активів не в повній мірі. Підтвердженням цьому, на нашу думку, є факт поступового зниження значення показника коефіцієнту покриття протягом 2013-2017 рр. з позначки 0,90 до 0,68.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних фінансових надходжень. Цей показник наближувався до нормативного значення лише протягом 2013-2014 рр., а протягом 2014-2017 рр. його значення поступово зменшувалось та у 2017 році сягало значення 0,13 (за підсумками цього року даний показник був найменшим протягом досліджуваного періоду). На нашу думку, такий стан речей є своєрідним індикатором наявності проблем ліквідності поточних активів підприємства.

Що ж стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності, то слід зазначити, що його поступове зниження з позначки 0,01 у 2013 році до 0,03 у 2017 році є зовнішньою ознакою зростання платоспроможності ТОВ «Кепітал лоджістік груп», проте є далеким від нормативного значення цього показника.

Аналіз показників ділової активності досліджуваного підприємства наведено в таблиці 2.10, з даних якої видно, що більша частина розрахованих показників мала тенденцію до зростання протягом 2013-2017 рр.

Як свідчать дані табл. 2.10, коефіцієнт оборотності активів за досліджуваний період скоротився на 0,05: якщо у 2013 р. він складав 0,85, то за підсумками 2017 р. – вже 0,80. Слід відмітити, що даний коефіцієнт є

одним із найважливіших показників ефективності використання капіталу і вказує на швидкість його переходу зі стадії виробничих запасів у готову продукцію та швидкість перетворення продукції у безпосередньо грошову форму.

Таблиця 2.10.

**Показники ділової активності ТОВ «Кепітал лоджістик груп»
2013-2017 рр.**

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт оборотності активів	0,85	1,09	0,92	1,00	0,80	-0,05
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	27,79	32,73	28,96	33,93	27,97	0,17
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	47,84	36,47	60,93	111,64	105,19	57,35
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	0,50	0,68	0,60	0,82	0,74	0,24
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,21	1,48	1,19	1,29	1,02	-0,19

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Враховуючи це, можна стверджувати, що така динаміка свідчить про зниження ефективності використання активів на досліджуваному підприємстві. На нашу думку, прискорення оборотності запасів, при умові наявності попиту на послуги ТОВ «Кепітал лоджістик груп» та рентабельності їх реалізації, повинно дати у кінцевому варіанті збільшення операційного, а отже і чистого прибутку підприємства.

Важливою складовою оцінки ділової активності підприємств є аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на ТОВ «Кепітал лоджістик груп» в динаміці зростає із 47,8 у 2013 р. до 105,1 у 2017 р., що вважаємо ознакою зростання ефективності господарської діяльності підприємства. Крім того, певного зростання значення зазнав коефіцієнт кредиторської заборгованості,

який за досліджуваний період збільшився з 27,7 до 27,9. Це свідчить про той факт, що швидкість погашення заборгованості підприємством несуттєво змінилася за 2013-2017 роки (на нашу думку, це є маркером ефективності діяльності аналізованого підприємства).

Зауважимо, що показники фондівдачі протягом 2013-2017 років демонстрували тенденцію до зростання і у 2017 році порівняно з 2013 роком збільшились на 0,24. Це відображає той факт, що на фоні існуючих проблем підприємства, ефективність використання його основних фондів є відносно високою і має тенденцію до зростання.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ТОВ «Кепітал лоджістик груп» демонстрував спадну тенденцію протягом 2014-2015 рр. і 2016-2017 рр., а в цілому знизився на 0,19 у 2017 році порівняно з 2013 роком. Зазначимо, що рівень і динаміка цього показника є надзвичайно важливими для оцінки ринкової вартості підприємства, зокрема за ними визначається обсяг дивідендів на акції акціонерних товариств.

Оцінка показників рентабельності досліджуваного підприємства наведена в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11.

Показники рентабельності ТОВ «Кепітал лоджістик груп» у 2013-2017 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,03	0,00	-0,09	-0,03	-0,07	-0,04
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,04	-0,01	-0,12	-0,04	-0,09	-0,05
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,03	0,00	-0,10	-0,03	-0,09	-0,05
Коефіцієнт рентабельності продукції	-0,02	0,00	-0,06	-0,02	-0,05	-0,03

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Із розрахунків, наведених в таблиці 2.11, видно, що показники рентабельності ТОВ «Кепітал лоджістик груп» мали від'ємне значення

протягом всього періоду дослідження і зросли за підсумком 2017 року порівняно з показником 2013 року: так, від'ємне значення коефіцієнту рентабельності активів зросло на 0,04, коефіцієнту рентабельності власного капіталу і рентабельності діяльності – на 0,05, а коефіцієнту рентабельності продукції на 0,03. Це засвідчує необхідність вжиття заходів щодо скорочення собівартості й операційних витрат підприємства в його міжнародній комерційній та внутрішній збутовій діяльності.

2.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»

Репутація ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на ринку транспортних послуг ґрунтується на широкому досвіді здійснення міжнародних перевезень вантажів, наявності сучасного рухомого складу. Висока кваліфікація водіїв та адміністративного персоналу підприємства, багаторічний досвід роботи на ринку забезпечують стислі терміни доставки вантажів, його цілісність, високоякісне обслуговування клієнтів. Крім того, ТОВ «Кепітал лоджістік груп» має власну потужну виробничо-технічну базу, яка дозволяє підтримувати рухомий склад в технічно справному стані.

Характеризуючи показники зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп», зазначимо, що підприємство здійснює експорт послуг з автомобільного перевезення вантажів до ряду країн з різних континентів (так, наприклад, досліджуване підприємство здійснює періодичні перевезення вантажів до країн Східної і Західної Європи), а найбільшими обсягами і доволі стабільно здійснюються перевезення до таких держав, як Італія, Німеччина, Польща, Туреччина (табл. 2.12 і табл. 2.13).

Дані табл. 2.9 свідчать, що за досліджуваний період сукупні обсяги експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» зросли майже на третину (на 32%). При цьому частка автомобільних вантажних перевезень до Польщі зросла на 131%, до Німеччини на 89%, до Італії на 81%. Єдиною країною, до

якої було скорочено експортні вантажні потоки, була Туреччина (експорт послуг до неї скоротився на 61%).

Таблиця 2.12.

Географічна структура експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 рр.

Країна	Обсяг експорту послуг по рокам, тис. євро				
	2013	2014	2015	2016	2017
Італія	98	186	626	73	177
Частка Італії в загальній структурі експорту послуг, %	10%	11%	34%	6%	14%
Німеччина	239	361	460	340	452
Частка Німеччини в загальній структурі експорту послуг, %	25%	22%	25%	26%	36%
Туреччина	167	341	222	163	65
Частка Туреччини в загальній структурі експорту послуг, %	18%	21%	12%	12%	5%
Польща	42	116	73	104	97
Частка Польщі в загальній структурі експорту послуг, %	4%	7%	4%	8%	8%
Всього експортовано	943	1634	1823	1311	1241

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Німеччина, займає найбільш вагому частку в структурі експорту послуг досліджуваного підприємства, до того ж ця частка зросла з 25% у 2013 р. до 36% за підсумками 2017 року, тобто третина обсягів послуг з міжнародного перевезення вантажів у 2017 році була забезпечена за рахунок цієї країни.

Крім того, за вказаний період на 4% зросли обсяги автомобільних перевезень до Італії, при цьому за підсумками 2017 року ця країна є другою найбільш вагомою в структурі експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» після Швейцарії.

Ще однією країною, частка якої в структурі експорту зросла – Польща (при тому що серед вказаних чотирьох країн до цієї країни було здійснено найменшу кількість автомобільних вантажних перевезень). Разом з тим, поступового і суттєвого скорочення (з 18% до 5%) за 2013-2017 рр. зазнала частка Туреччини в структурі експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп».

Якщо ж розглядати динаміку показників вантажних перевезень до зазначених країн, то можна зробити висновок, що найбільшого активно з року в рік зростали обсяги експорту послуг досліджуваного підприємства до Італії і Німеччини (табл. 2.13).

Таблиця 2.13.

Динаміка експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 рр. в розрізі країн

Країна	Динаміка зміни обсягів експорту послуг по рокам, %			
	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Італія	190%	337%	12%	242%
Німеччина	151%	127%	74%	133%
Туреччина	204%	65%	73%	40%
Польща	276%	63%	142%	93%
Всього експортовано	173%	112%	72%	95%

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Необхідно зазначити, що за досліджуваний період ТОВ «Кепітал лоджістік груп» не здійснювало жодних кроків у напрямку диверсифікації експортної діяльності, зосередивши зусилля на автомобільних вантажних перевезеннях до країн Європи. При цьому набагато більш диверсифікованою є структура імпорту товарів і послуг досліджуваного підприємства: вона включає в себе продукцію, необхідну для забезпечення автомобільної транспортної інфраструктури (запасні частини), послуги оформлення документів відповідно до митних вимог і пально-мастильні матеріали (табл. 2.14).

Відповідно до розрахунків, наведених в табл. 2.14, найбільшу частку в структурі імпорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» складає імпорт запасних частин (їх частка протягом 2013-2017 рр. коливалась в межах 57-63%), проте у 2017 році порівняно з 2013 роком частка цього виду послуг в загальній структурі імпорту скоротилась на 6%. Разом з тим, придбання паливно-мастильних матеріалів було другою найбільш вагомою групою в структурі імпорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» – їх частка протягом 2013-2017 рр.

складала більше третини загального обсягу імпорту, і в структурі імпортованих послуг у 2017 році зросла на 4% порівняно з 2013 роком. Єдиними видом послуг, частка їх змінилась за досліджуваний період несуттєво і характеризувалась відносною стабільністю – це послуги оформлення документів відповідно до митних вимог, що вочевидь пов'язано зі стабільною співпрацею ТОВ «Кепітал лоджістик груп» з низкою європейських компаній, які забезпечують послуги вантажно-митного оформлення.

Таблиця 2.14.

Структура імпорту товарів і послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Вид послуги	Імпорттоварів і послуг по рокам				
	2013	2014	2015	2016	2017
Імпорт товарів і послуг у грошовому вимірі, тис. євро					
Запчастини	1383	1481	1340	1366	1291
Послуги оформлення документів відповідно до митних вимог	58	62	65	75	91
Пально-мастильні матеріали	762	863	917	791	871
Всього імпортовано, тис. євро	2203	2406	2322	2232	2253
Структура імпорту товарів і послуг, %					
Запчастини	63%	62%	58%	61%	57%
Послуги оформлення документів відповідно до митних вимог	3%	3%	3%	3%	4%
Пально-мастильні матеріали	35%	36%	39%	35%	39%
Всього імпортовано, %	100%	100%	100%	100%	100%

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Що ж стосується динаміки вартісних показників сукупного імпорту послуг, то цей показник зріс у 2017 році порівняно з 2013 роком на 2%. При цьому темпи скорочення найбільш вагомої групи імпорту – запасних частин – склали 7%, на фоні зростання імпорту послуг щодо оформлення документів відповідно до митних вимог (на 57%) і нарощенням обсягу імпорту паливно-мастильних матеріалів(+14%).

Відповідно до даних табл. 2.15, у 2017 році порівняно з 2013 роком підприємство наростило імпорт з усіх зазначених країн окрім Італії (-2%),

при цьому найбільший приріст показника придбання послуг щодо забезпеченням автомобільної транспортної інфраструктури був характерний для Чехії (+50%), Польщі (+31%) і Німеччини (зростання трохи більше ніж на чверть).

Таблиця 2.15.

Динаміка імпорту запчастин ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр. за країнами

Країна	Обсяг імпорту запчастин по рокам, тис. євро										
	2013 рік	2013 / 2012, %	2014 рік	2014/ 2013, %	2015 рік	2015/ 2014, %	2016 рік	2016/ 2015, %	2017 рік	2017/ 2016, %	2017/ 2013, %
Італія	178	-	183	103%	190	104%	176	93%	175	99%	98%
Німеччина	249	-	347	139%	285	82%	339	119%	313	92%	126%
Словенія	148	-	216	146%	187	87%	156	83%	171	110%	116%
Франція	289	-	356	123%	349	98%	436	125%	337	77%	117%
Польща	109	-	116	106%	125	108%	133	106%	143	108%	131%
Чехія	34	-	38	112%	41	108%	52	127%	51	98%	150%
Всього імпортовано	2203	-	2406	109%	2322	97%	2232	96%	2253	101%	102%

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

В цілому ж географічна структура імпорту товарів і послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп» протягом 2013-2017 рр. була подібною до структури експорту послуг щодо автомобільних вантажних перевезень, проте в структурі імпорту запасних частин не фігурує Туреччина і має місце їх придбання від компаній зі Словенії, Чехії та Франції. Остання, разом з Німеччиною, займає найбільш вагому частку в географічному розрізі імпорту запасних частин (табл. 2.16).

Як свідчать дані табл. 2.16, протягом 2013-2017 рр. частка Італії та Чехії в загальній структурі імпорту залишилась незмінною, частка Німеччини зросла на 3%, Франції на 2%, Словенії і Польщі на 1%.

При цьому в структурі імпорту паливно-мастильних матеріалів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» 2013-2017 рр. найбільшу частку обіймають

переважно ті ж країни, що і в структурі імпорту запасних частин (табл. 2.17 і табл. 2.18).

Таблиця 2.16.

Частка окремих країн в структурі імпорту запасних частин ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 рр.

Країна	Частка країни по рокам, %				
	2013	2014	2015	2016	2017
Італія	8%	8%	8%	8%	8%
Німеччина	11%	14%	12%	15%	14%
Словенія	7%	9%	8%	7%	8%
Франція	13%	15%	15%	20%	15%
Польща	5%	5%	5%	6%	6%
Чехія	2%	2%	2%	2%	2%
Всього імпортовано	100%	100%	100%	100%	100%

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Вочевидь це пов'язано з тим, що ТОВ «Кепітал лоджістік груп» прагне встановити довгострокові ділові відносини з компаніями, які є комплексними постачальниками елементів автосервісу, задля здійснення централізованих закупівель у одних і тих же контрагентів.

Таблиця 2.17.

Динаміка імпорту паливно-мастильних матеріалів ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 рр.

Країна	Обсяг імпорту паливно-мастильних матеріалів по рокам, тис. євро										
	2013 рік	2013/2012, %	2014 рік	2014/2013, %	2015 рік	2015/2014, %	2016 рік	2016/2015, %	2017 рік	2017/2016, %	2017/2013, %
Італія	396	-	408	103%	423	104%	318	75%	374	118%	94%
Німеччина	136	-	183	135%	235	128%	167	71%	142	85%	104%
Нідерланди	87	-	76	87%	71	93%	89	125%	81	91%	93%
Туреччина	68	-	74	109%	70	95%	66	94%	54	82%	79%
Франція	43	-	47	109%	50	106%	57	114%	69	121%	160%
Всього імпортовано	2203	-	2406	109%	2322	97%	2232	96%	2253	101%	102%

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

На основі даних табл. 2.17 можемо зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду ТОВ «Кепітал лоджістік груп» скоротило імпорт паливно-мастильних матеріалів з Італії на 6%, з Нідерландів на 7%, і з

Туреччини на 21%. При цьому імпорт даного виду продукції з Німеччини та Франції зріс на 4% і 60% відповідно.

Зазначимо, що з перелічених країн за період 2013-2017 років в сукупному обсязі імпорту паливно-мастильних матеріалів ТОВ «Кепітал лоджістік груп» зросла лише частка Франції (+1%), в той час як частки інших країн не зазнали суттєвих змін їх значень (табл. 2.18).

Таблиця 2.18.

Частка окремих країн в структурі імпорту паливно-мастильних матеріалів ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 рр.

Країна	Частка країни по рокам, %				
	2013	2014	2015	2016	2017
Італія	18%	17%	18%	14%	17%
Німеччина	6%	8%	10%	7%	6%
Нідерланди	4%	3%	3%	4%	4%
Туреччина	3%	3%	3%	3%	2%
Франція	2%	2%	2%	3%	3%
Всього імпортовано	100%	100%	100%	100%	100%

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Відповідно до розрахунків, наведених в табл. 2.18, найбільшу частку в загальній структурі імпорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» протягом 2013-2017 рр. мали Італія і Німеччина, в цілому ж географічна структура не зазнала суттєвих змін за вказаний період. Зазначимо, що в роботі не проводиться оцінка динаміки і структури імпорту послуг щодо оформлення документів відповідно до митних вимог, оскільки частка цього виду послуг є найменшою, а частки країн, які надавали такі послуги досліджуваному підприємству, є приблизно однаковими, тому вважаємо, що такі розрахунки не несуть особливої інформативності. При цьому необхідно зауважити, що баланс зовнішньоекономічних операцій досліджуваного підприємства за 2013-2017 рр. був від'ємним і характеризувався суттєвим переважанням обсягів імпорту послуг над показниками експорту (табл. 2.19).

Таблиця 2.19.

Баланс зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр.

Показник	Обсяг експорту/імпорту послуг по рокам, тис. євро				
	2013	2014	2015	2016	2017
Всього експортовано	943	1634	1823	1311	1241
Всього імпортовано	2203	2406	2322	2232	2253
Баланс операцій ЗЕД	-1260	-772	-499	-921	-1012

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Відповідно до даних табл. 2.19, підприємство щороку за досліджуваний період мало від'ємне сальдо зовнішньоекономічних операцій, і попри його скорочення на 20% протягом 2013-2017 рр., розрив між обсягом експортних надходжень і витрат на імпорт підприємства у 2017 році залишається суттєвим. При цьому фахівці підприємства зазначають, що собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг, яка щороку зростала протягом 2013-2017 рр., і спричинила від'ємну рентабельність діяльності ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за цей період. Так, попри той факт, що сукупні обсяги імпорту запасних частин і паливно-мастильних матеріалів підприємства за досліджуваний період зросли несуттєво у еквіваленті євро, девальваційні процеси, які активно розвивались в Україні протягом 2014-2017 рр., спричинили зростання вартості такого імпорту в гривні, що і спричинило зростання собівартості реалізованих товарів, робіт, послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп».

2.3. Оцінка ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістик груп»

Важливим елементом системи забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства, в т.ч. здійснюваних ним міжнародних перевезень, є наявність дієвої та ефективної організаційної структури, яка має бути здатною оперативно та адекватно

реагувати на будь-які зміни в зовнішньому середовищі. Саме організаційна структура є тим інституційним базисом, за рахунок якого в подальшому буде впроваджуватись та чи інша стратегія розвитку зовнішньоекономічної та інших напрямів діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп».

Основними перевагами організаційної структури ТОВ «Кепітал лоджістік груп» є:

- порівняно чітка та нескладна побудова ієрархії підприємства;
- узгодженість дій виконавців та високий рівень міжструктурної координації;
- чітка система керівництва;
- своєрідна гнучкість організації, завдяки чому існує можливість швидкої реакції на зміни факторів зовнішнього середовища.

До недоліків можна віднести:

- перевантаження інформацією, великий потік документації, безліч контактів з підлеглими, великий обсяг не релевантної інформації, комунікаційні шуми;
- нерациональність розподілу сфер впливу між топ-менеджментом підприємства, зокрема у першого заступника генерального директора в прямому підпорядкуванні знаходиться лише декілька підрозділів;
- відсутність спеціалістів з окремих функцій управління, зокрема маркетингової служби;
- невідповідність організаційної структури ТОВ «Кепітал лоджістік груп», і зокрема функціонального навантаження на структурні підрозділи, зростаючим ринковим вимогам.

Зазначимо, що відповідальними за транспортне забезпечення на підприємстві є відділ транспорту і логістики, служба головного механіка, сервісний центр, а також служба міжнародних перевезень (рис. 2.1).



Рисунок 2.1. Організаційна структура ТОВ «Кепітал лоджістік груп»

Укладено автором

Зазначимо, що у складі ТОВ «Кепітал лоджістік груп» саме служба міжнародних перевезень є тим підрозділом, який займається доставкою вантажів від митного складу до споживача. Для цього використовуються автомобілі марки «IVECO», «Mercedes», «Volvo» та ін.

Водночас, як зазначалося у попередньому пункті роботи, ТОВ «Кепітал лоджістік груп» є споживачем низки послуг, а також специфічної продукції, від вартості яких залежить і вартість послуг самого підприємства. Мова йде насамперед про закупівлю запасних частин, вузлів і агрегатів до вантажних автомобілів Mercedes-Benz, IVECO, Volvo, Skania, MAN, DAF; моторних мастил та дизельного пального; автошин на вантажні автомобілі тощо (ці обов'язки входять до компетенції служби головного інженера і частково сервісного центру). Це засвідчує залежність вартості послуг від зовнішнього середовища, а також намагання менеджменту компанії цю залежність

мінімізувати шляхом розширення асортименту послуг та диверсифікації видів діяльності.

Оцінюючи ефективність міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістик груп», зазначимо, що позитивний ефект від міжнародних перевезень є головною умовою економічної доцільності їх виконання. При розрахунку ефективності міжнародних перевезень приймається єдиний норматив економічної ефективності, рівний 0,15.

Витрати при визначенні ефективності (Z_e) міжнародних перевезень розраховуються за формулою [34, с. 152]:

$$Z_e = V_e + P_n \times K, \quad (2.1)$$

де V_e – експлуатаційні витрати, пов'язані з міжнародними перевезеннями, грн.;

P_n – єдиний норматив економічної ефективності (0,15)

K – капітальні вкладення в основні і оборотні фонди підприємства, грн.

Використовуючи формулу 2.1, та спираючись на дані щодо діяльності підприємства, здійснимо розрахунок показника затрат при визначенні ефективності міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістик груп» і відобразимо результати розрахунків в табл. 2.20.

Відповідно до даних табл. 2.20, в міру зростання капітальних вкладень в основні і оборотні фонди транспортних послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп» протягом 2013-2017 рр. зростає і показник затрат при визначенні ефективності міжнародних перевезень. Так, якщо його значення у 2013 році сягало 131,3 тис. грн., то вже у 2017 році збільшилось до 339,2 тис. грн.

Зазначимо, що при розрахунку економічної ефективності транспортних послуг порівнюються одержані від них доходи, виражені в іноземній валюті, із затратами на перевезення по тій частині маршруту, яка оплачується в цій валюті, а потім порівнюються затрати і результати за весь шлях перевезення (по території України, за кордоном). В цьому випадку результати враховуються і в національній валюті, і в іноземній.

Таблиця 2.20.

Розрахунок витрат при визначенні ефективності міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 рр.

Показник	Показник, тис. грн.				
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Експлуатаційні витрати, пов'язані з міжнародними перевезеннями (Be)	1304,98	1694,24	2042,47	2485,67	3346,78
Капітальні вкладення в основні і оборотні фонди підприємства (K)	5371	3776	22702	45450	30421
Єдиний норматив економічної ефективності (Pn)	0,15				
Витрати при визначенні ефективності міжнародних перевезень (Ze)	2110,63	2260,64	5447,77	9303,17	7909,93

Джерело: укладено автором на основі даних про діяльність підприємства

При розрахунку ефективності міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом враховуються як безпосередні, так і супровідні додаткові результати (ефекти) і затрати (збитки).

Важливе значення також має точне формулювання поняття експорту транспортних послуг, експлуатаційних витрат і доходів у іноземній валюті (валютні надходження і платежі).

Поняття «експорт транспортних послуг» на автомобільному транспорті включає:

1. Перевезення вантажів іноземних вантажовласників і вантажів української зовнішньої торгівлі.
2. Заправлення іноземних автотранспортних засобів паливно-мастильними матеріалами, надання технічної допомоги іноземним автотранспортним засобам, надання послуг екіпажам іноземних автотранспортних засобів, інші види робіт і послуг, оплачуваних у іноземній валюті.

Показник ефективності експорту транспортних послуг (Xe) з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну [34, с. 154]:

$$Xe = (Be - Bz) k v / Z, \quad (2.2)$$

де Ве – валютні надходження від експорту транспортних послуг, іноземна валюта;

Вз – валютні затрати, іноземна валюта;

З – затрати в національній валюті, грн.;

Кв – середньорічний курс валюти.

Використовуючи формулу 2.2, та спираючись на дані щодо діяльності підприємства, здійснимо розрахунок показника ефективності експорту транспортних послуг (X_e) з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну ТОВ «Кепітал лоджістик груп» і відобразимо результати розрахунків в табл. 2.21.

Таблиця 2.21.

Розрахунок показника ефективності експорту транспортних послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 рр. з урахуванням перерахунку іноземної валюти в національну

Показник	Показник				
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Валютні надходження від експорту транспортних послуг (Ве), тис. євро	943	1634	1823	1311	1241
Витрати в національній валюті (З), тис. грн.	1304,98	1694,24	2042,47	2485,67	3346,78
Середньорічний курс гривні до євро (Кв)	10,6	15,7	24,2	28,3	30,0
Валютні затрати (Вз), тис. євро	123,0	107,8	84,3	87,9	111,5
Різниця між валютними надходженнями від експорту транспортних послуг та валютними затратами (прибуток від експорту транспортних послуг, Ве-Вз), тис. євро	820,0	1526,2	1738,7	1223,1	1129,5
Прибуток від експорту транспортних послуг, переведений в гривню, тис. грн.	8702,28	23985,51	42126,47	34605,05	33888,38
Показник ефективності експорту транспортних послуг з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну (X_e)	6,7	14,2	20,6	13,9	10,1

Джерело: укладено автором на основі даних про діяльність підприємства

Відповідно до даних табл. 2.21, показник ефективності експорту транспортних послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп» з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну досяг свого максимального

значення за досліджуваний період у 2015 році, коли валютні витрати на експорт транспортних послуг аналізованого підприємства були найменшими. Динаміка зростання значення розрахованого показника, на нашу думку, була подібною до динаміки зростання доходів ТОВ «Кепітал лоджістік груп» від експорту послуг, які збільшувались протягом 2013-2015 рр., і зазнали певного скорочення протягом 2016-2017 рр.

Поточні витрати і одноразові затрати визначаються при розрахунку економічної ефективності в тій частці, яка оплачується іноземною валютою (забезпечує валютні надходження).

На автомобільному транспорті в експлуатаційні витрати по експорту транспортних послуг включається: основна і додаткова заробітна плата водіїв; відрахування на соціальне страхування; затрати на паливо, мастильні й інші експлуатаційні витрати; зношування й ремонт шин; поточний ремонт і технічне обслуговування автомобілів; амортизаційні відрахування; накладні витрати.

По вантажних перевезеннях в експлуатаційних витратах витрати на паливо необхідно визначати за світовими цінами з переведенням у національну валюту за допомогою коефіцієнта [34, с. 154]:

$$Z_n = Z_{пн} \times k_n, \quad (2.3)$$

де $Z_{пн}$ – затрати на паливо в національній валюті, грн.;

k_n – коефіцієнт переведення національної валюти на паливо в світові ціни.

При експорті послуг автомобільного транспорту капітальні вкладення в основні оборотні фонди (k_e) визначаються за формулою:

$$k_e = C(t/T), \quad (2.4)$$

де C – ціна транспортних засобів, що беруть участь в експорті послуг, і частина нормованих оборотних коштів, пропорційних цій вартості;

t – час роботи транспортних засобів, діб;

T – період роботи транспортних засобів, діб.

В оборотні фонди включаються також нормовані оборотні кошти за витратами в іноземній валюті, які переводяться в національну валюту за допомогою коефіцієнта кв.

Валютні надходження на автомобільному транспорті обчислюються: при перевезеннях вантажів іноземних власників, враховуючи транзитні перевезення по території України, вантажів зовнішньоторговельних об'єднань, а також при виконанні робіт і послуг, наданих іноземним автотранспортним засобам.

На автомобільному транспорті валютні витрати складаються з:

1. Витрат на заробітну плату водіям.
2. Витрат на відрядження водіям автомобілів.
3. Платежів за паливно-мастильні матеріали.
4. Оплату дорожніх зборів.
5. Витрати на технічне обслуговування, ремонт рухомого складу й відновлення зносу та ремонту шин.
6. Витрати на страхування.
7. Витрати на оформлення документів.
8. Оплату зборів на митниці.
9. Оплату амортизації.

Визначаючи ефективність транспортних послуг ($X_{ен}$) на території України і за кордоном, застосовують формулу [34, с. 156]:

$$X_{ен} = (P_{укртер} + P_{інтер}) / 3, \quad (2.5)$$

де $P_{укртер}$ – прибутки, отримані за міжнародні перевезення вантажів по території України, грн.;

$P_{інтер}$ – прибутки в національній валюті, отримані за міжнародні перевезення вантажів за межами України, грн.

При цьому показник ефективності транспортних послуг ($X_{ен}$) на території України і за кордоном

Ефективність від транспортних послуг ($E_{тп}$) обчислюється за формулою:

$$E_{тп} = П_{укртер} + П_{інтер} - 3, \quad (2.6)$$

Очікувані зміни собівартості автоперевезення після впровадження рекомендацій витрати віднесемо за перемінними та постійними статтями. Для розрахунку економічної ефективності виокремимо статті: витрати, які включають паливно-мастильні матеріали та накладні витрати.

Розрахунок показників ефективності міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за наведеними формулами, відповідно до наявних даних щодо діяльності підприємства за період 2013-2017 років відображено в табл. 2.22. Зазначимо, що показник $П_{укртер}$ в даному випадку дорівнює нулю, оскільки підприємство не здійснює вантажних перевезень по території України.

Таблиця 2.22.

Оцінка показників ефективності міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 роки

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Витрати експорту, тис. грн.	1304,98	1694,24	2042,47	2485,67	3346,78
Коефіцієнт ефективності експорту транспортних послуг з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну	6,7	14,2	20,6	13,9	10,1
Витрати на паливо за світовими цінами з переведенням у національну валюту, тис. грн.	332	347	465	669	876
Рівень ефективності транспортних послуг, %	667%	1416%	2063%	1392%	1013%
Ефективність від транспортних послуг ($E_{тп}$), тис. грн.	697,1	1418,4	1654,4	1135,3	1017,9

Джерело: укладено автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Відповідно до даних табл. 2.22, витрати експорту ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за період 2013-2017 рр. зросли більше ніж у 2,5 рази (з 1304 тис. грн. до 3346 тис. грн.), показник ефективності експорту транспортних послуг з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну зріс з 6,7 до 10,1, витрати на паливо зросли більше ніж у 2,5 рази (з 332 тис. грн. до 876 тис. грн.), показник ефективності транспортних послуг на території України і за кордоном був високим і зріс з 667% до 1013% на фоні суттєвого зростання

ефективності транспортних послуг у грошовому вираженні (з 697,1 тис. грн. до 1017,9 тис. грн.). Таким чином, спираючись на наявні дані, використані під час розрахунків, можемо зробити висновок, що в цілому ефективність міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 роки була відносно високою.

Висновки до розділу 2

Компанія ТОВ «Кепітал лоджістік груп» – це транспортно-експедиторська компанія, заснована в 2013 році, яка має свій власний транспорт, автомобілі на експедируванні і широку базу партнерів. Маючи ліцензію на здійснення міжнародних вантажних перевезень, ТОВ «Кепітал лоджістік груп» надає послуги з перевезення вантажів по Україні та в міжнародному сполученні і пропонує своїм клієнтам широкий спектр послуг, які включають в себе доставку вантажів по Україні, до країн Європи, Прибалтики та СНД, допомогу в страхуванні і оформленні митних документів, а також комплексне транспортне обслуговування в Польщі, Німеччині, Чехії, Італії.

Баланс ТОВ «Кепітал лоджістік груп» у вартісному вираженні протягом 2013-2017 рр. зріс у 2,3 рази, що, на нашу думку, свідчить про ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. В структурі активів підприємства переважала група необоротних активів, вартість яких протягом 2013-2017 рр. перевищувала вартість оборотних активів щонайменше в 4 рази. За досліджуваний період в структурі активів підприємства переважала частка основних засобів і незавершених капітальних інвестицій, а також виробничих запасів і дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. Що ж стосується показників структури пасивів балансу, то необхідно зазначити, що найбільш активно за аналізований період зростали обсяги пайового і додаткового капіталу, а також непокритого збитку ТОВ «Кепітал лоджістік груп», які переважно і формували саму структуру пасивів підприємства.

ТОВ «Кепітал лоджістік груп» впродовж 2013-2017 рр. не було забезпечено прибутковості фінансово-господарської діяльності, а за підсумком 2017 року обсяги чистого збитку набули максимального за досліджуваний період значення. На нашу думку, така ситуація була обумовлена стрімким зростанням собівартості реалізованої продукції, а також адміністративних витрат і витрат на збут. При цьому показники рентабельності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» мали від'ємне значення протягом всього періоду дослідження і зросли за підсумком 2017 року порівняно з показником 2013 року: так, від'ємне значення коефіцієнту рентабельності активів зросло на 0,04, коефіцієнту рентабельності власного капіталу і рентабельності діяльності – на 0,05, а коефіцієнту рентабельності продукції на 0,03.

Найбільш вагомими країнами експорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» є Німеччина, Великобританія, Італія і Польща. При цьому Німеччина займає найбільш вагомую частку в структурі експорту послуг досліджуваного підприємства, до того ж ця частка зросла з 25% у 2013 р. до 36% за підсумками 2017 року.

За підсумками 2017 року Італія є другою найбільш ваговою в структурі експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» після Німеччини. Найбільшого ж приросту обсягів експорту послуг досліджуваного підприємства протягом 2013-2017 рр. було досягнуто за рахунок перевезень у Польщу.

За досліджуваний період сукупні обсяги експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістік груп» зросли майже на третину (на 32%). При цьому частка автомобільних вантажних перевезень до Польщі зросла на 131%, до Німеччини на 89%, до Італії на 81%. Єдиною країною, до якої було скорочено експортні вантажні потоки, була Туреччина (експорт послуг до неї скоротився на 61%).

За досліджуваний період ТОВ «Кепітал лоджістік груп» не здійснювало жодних кроків у напрямку диверсифікації експортної діяльності,

зосередивши зусилля на автомобільних вантажних перевезеннях до країн Європи. При цьому набагато більш диверсифікованою є структура імпорту послуг досліджуваного підприємства: вона включає в себе імпорт товарів, пов'язаних із забезпеченням автомобільної транспортної інфраструктури (запасних частин і паливно-мастильних матеріалів), а також послуги оформлення документів відповідно до митних вимог.

Витрати експорту ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за період 2013-2017 рр. зросли більше ніж у 2,5 рази (з 1304 тис. грн. до 3346 тис. грн.), показник ефективності експорту транспортних послуг з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну зріс з 6,7 до 10,1, витрати на паливо зросли більше ніж у 2,5 рази (з 332 тис. грн. до 876 тис. грн.), показник ефективності транспортних послуг на території України і за кордоном був високим і зріс з 667% до 1013% на фоні суттєвого зростання ефективності транспортних послуг у грошовому вираженні (з 697,1 тис. грн. до 1017,9 тис. грн.). Таким чином, спираючись на наявні дані, використані під час розрахунків, можемо зробити висновок, що в цілому ефективність міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістик груп» за 2013-2017 роки була відносно високою.

РОЗДІЛ III. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КЕПІТАЛ ЛОДЖІСТІК ГРУП»

3.1. Визначення пропозицій щодо вдосконалення міжнародної логістичної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістик груп»

В останні роки на вітчизняному ринку логістичних послуг відбулися певні якісні зміни – зміна філософії та логістичного мислення. В нинішній час багато компаній усвідомили, що логістика є реальним інструментом підвищення ефективності бізнесу. При цьому активне залучення українських підприємств до глобальних ланцюгів поставок, вихід вітчизняних виробників на світові ринки змусили топ-менеджмент промислових, сільськогосподарських, торгових і сервісних підприємств звернути увагу на логістику свого бізнесу, на організацію логістичних процесів (закупівель, виробництва, розподілу), а також на можливість зменшення своїх логістичних витрат за рахунок ефективного співробітництва (партнерства) з логістичними операторами.

Наслідками такої зміни стало зростання вимог до якості логістичних послуг, гарантії надійності доставки товарів, збереження вантажів і прозорості бізнес-процесів. Як результат, вже зараз підприємства можуть відзначити підвищення рівня організованості, суттєве зростання застосування інформаційних технологій, комплексність надання логістичних послуг.

Характерною ознакою сучасних ринкових відносин є скорочення життєвого циклу товару на фоні високого рівня конкуренції. Зважаючи на це, у виробника скорочується час, протягом якого має бути забезпечена прибутковість кожного товару, а оперативність процесів стає одним з головних чинників прибутковості підприємства. Слід погодитися з позицією деяких авторів [35, с. 89], які зазначають, що затаких умов одним з найперспективніших шляхів досягнення успіху на ринку є орієнтація логістичної діяльності підприємств на інноваційний шлях розвитку, тому

головним завданням спеціалістів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» має стати впровадження інновацій в його логістичну діяльність, що призведе до пришвидшення логістичних процесів при зниженні витрат на їх реалізацію.

На думку окремих дослідників [36, с.18], інновації у логістичній діяльності слід класифікувати таким чином:

- 1) Інновації в постачанні ресурсів (закупівельній логістиці);
- 2) Інновації у перевезенні вантажів (транспортній логістиці);
- 3) Інновації у внутрішньовиробничій логістиці (промислова переробка ресурсів);
- 4) Інновації у вантажопереробці, складуванні й зберіганні (складській логістиці);
- 5) Інновації в розподілі/постачанні продукції замовником (розподільчій логістиці);
- 6) Інновації в логістичному менеджменті;
- 7) Інновації в управлінні запасами.

Ефективність процесу впровадження інновацій у логістичну діяльність визначається ступенем проникнення логістики на різні рівні управління підприємством. Існуюча система управління ТОВ «Кепітал лоджістик груп» повинна корегуватися через раціоналізацію та оптимізацію управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві. Разом з тим, у процесі запровадження інновацій у логістичну діяльність ТОВ «Кепітал лоджістик груп» підприємство може зіткнутися з низкою проблем, а також отримує певні можливості подальшого розвитку (табл. 3.1).

На практиці фінансове забезпечення інновацій може здійснюватися за рахунок кількох джерел: бюджетних асигнувань, банківського, приватного, оборотного капіталу підприємства. При цьому в інноваційній сфері вирішальну роль повинні відігравати довгострокові та середньострокові інвестиції, тому що інноваційний процес є тривалим.

Таблиця 3.1.

Проблеми та перспективи впровадження інновацій у логістичну діяльність ТОВ «Кепітал лоджістик груп»

Проблеми впровадження інновацій у логістичну діяльність ТОВ «Кепітал лоджістик груп»	Перспективи, які відкриває процес впровадження інновацій у логістичну діяльність ТОВ «Кепітал лоджістик груп»
<ul style="list-style-type: none"> - недосконала нормативно-правова база держави; - обмеженість доступу до інформації щодо вітчизняного та іноземного досвіду зі впровадження інновацій; - недостатність фінансових ресурсів підприємства; - наявні стереотипи у керівництва підприємства; - недовіра до інноваційного продукту; - ризики, які супроводжують впровадження інновацій; - недостатня кваліфікація кадрів. 	<ul style="list-style-type: none"> - поступове долучення підприємств до світового логістичного ринку; - поступове формування інноваційного етапу розвитку діяльності підприємства у стратегії логістичних трансформацій; - отримання підприємством можливості конкурувати на глобальному логістичному ринку; - підтримка пріоритетних напрямків інноваційної та логістичної діяльності підприємства; - сприяння розвитку інноваційної та логістичної інфраструктур.

Складено автором за даними [37, с. 309]

На нашу думку, провідним компонентом інновацій у логістиці є сучасні інформаційні технології, адже логістичні комунікації є важливою сполучною ланкою в логістичних системах. Наприклад, вантажопереробка пов'язана із переміщенням сировини, запасами незавершеного виробництва, або готової продукції на підприємстві чи складі. На провідних підприємствах у діяльності складів успішно застосовують автоматизовані транспортно-складські системи (AS/RS), відомі як «автоматизований склад», обладнання карусельного типу, обладнання для роботи з упаковкою продукції чи з окремою її одиницею, конвеєри, роботи, системи сканування.

Важливе місце посідає питання обробки замовлення: замовлення, одержане від споживача, приводить у дію увесь логістичний процес, а рух замовлення змушує координувати усі операції, необхідні для його виконання. Скоротити час між одержанням замовлення та відправкою продукції споживачу дозволяє застосування комп'ютерної техніки та електронної комерції. У багатьох випадках замовлення передаються з комп'ютера

покупця на комп'ютер продавця шляхом використання системи електронного обміну даними (EDI) [38, с. 501].

До управлінських інновацій, що застосовуються в логістиці, на наш погляд, доцільно віднести такі, як аутсорсинг, бенчмаркінг, асоціації постачальників, кооперативи вантажовідправників.

Як уже зазначалося, чи не найважливішу роль в логістичних інноваціях відіграють інформаційні технології. До найбільш відомих програмних комплексів, використовуваних в логістиці, можна віднести:

- Enterprise Resource Planning (ERP)
- Планування ресурсів підприємства;
- Warehouse Management System (WMS)
- Система управління складом;
- Transport Management System (TMS)
- Система управління транспортом;
- Customer Relationship Management (CRM)
- Управління взаємовідносинами із споживачами (постачальниками);
- Radio Frequency Identification (RFID)
- Система радіочастотної ідентифікації палет (гофрокоробів і т.д.) за допомогою радіоміток та ін.

Наприклад впровадження інноваційної технології RFID дозволяє вирішити такі завдання:

- 1) організувати автоматичне введення даних в інформаційні логістичні системи;
- 2) відстежувати проходження сировини та готової продукції по всьому ланцюгу поставок;
- 3) контролювати переміщення продукції всередині підприємства;
- 4) контролювати складські операції, в тому числі кросс-докінг;
- 5) проводити миттєві інвентаризації без участі персоналу;
- 6) ввести партійний облік та поліпшити роботу системи управління запасами;

- 7) організувати роботу складів у відповідності до принципів ФІФО (ЛІФО);
- 8) попередити втрати та крадіжки.

Одним із найбільш дієвих нововведень сучасності західні логістичні компанії називають технологію радіочастотної ідентифікації, яка поступово витісняє стандартні штрих-коди. В основі цієї системи лежить мініатюрний запам'ятовуючий пристрій який кріпиться до вантажу. У такому чіпі зберігається інформація про час і місце доставки. Це особливо зручно при роботі з великою кількістю вантажу. Працівнику не потрібно сканувати код на кожному окремому пакунку, можна миттєво отримати дані одразу про весь товар.

Системи RFID особливо популярні в морських перевезеннях. Кожен контейнер оснащений комплексом датчиків в якому і є радіочастотна мітка. Ці пристрої стежать за станом вантажу і передають інформацію на центральну станцію, потім через супутниковий зв'язок дані надходять до власника. Це своєрідний аналог системи моніторингу на базі GPS.

Системи управління складом – WMS (англ. Warehouse Management System) дозволяють оптимально використовувати складські площі, скоротити витрати на зберігання, підвищити продуктивність праці і точність обліку. Крім того, система мінімізує вплив людського фактору своєчасно інформує керуючий складським відділом персонал про виниклі проблеми. Оптимальним рішенням є автоматизація складського комплексу, зокрема створення автоматизованого роздрібного комплексу, що об'єднує в собі такі технології, як система світлового відбору (pick-by-light), автомати шахтного типу, карусельні системи комплектації замовлення та конвеєрні лінії [35, с. 91].

Розглянемо конкретні приклади використання інновацій у логістичних процесах. Так, наприклад, в контексті активного розвитку ринку Інтернет-торгівлі в Україні, все більше компаній шукають свою нішу в Інтернет-просторі, відповідно, такі тенденції впливають на усі дотичні галузі. Пошук

нових можливостей для задоволення потреб клієнтів змушує ринок рухатись вперед, стимулює появу нових рішень та пропозицій для інтернет-бізнесу. Орієнтуючись на запит клієнта, українські логістичні оператори пропонують відносно нову послугу – фулфілмент. Її суть: логістичний оператор пропонує аутсорс для інтернет-магазину, починаючи від власного call-центру для прийому заявок, закінчуючи доставкою товару до кінцевого споживача. Однак на даному етапі аналіз українського логістичного ринку демонструє, що чіткого визначення фулфілменту, як і пакету опцій, що передбачені послугою, поки немає.

Найбільш затребуваними також є послуги зі складського зберігання та доставки товарів. Серед потенційно затребуваних послуг слід відмітити комплектацію замовлень, роботу з поверненнями, роботу із залишками товару на складі та послуги call-центру.

Наразі власники Інтернет-бізнесу зовсім не зацікавлені в передачі на аутсорс послуг, що передбачають контакт з клієнтами (маркетинг, продажі, ведення сайту Інтернет-магазину). Рушіями послуги фулфілмент в Україні експерти називають компанії, у яких складська логістика є основним видом діяльності, поштових операторів та багатопрофільні корпорації. При цьому 3PL оператори, спеціалізацією яких є складська логістика, об'єднуються із поштовими службами задля доставки товару до кінцевого споживача. Поштові ж оператори, не маючи достатньо розвинутих складських потужностей, користуються послугами інших логістичних операторів. Серед компаній, які надають послугу фулфілмент, найбільш впізнавані в Україні – Нова Пошта, ZAMMLER, Raben, Міст Експрес, FM logistic та МТІ[39, с. 105].

До переваг фулфілменту, на яких роблять акцент гравці ринку логістики, належать оптимізація процесів для інтернет-магазину, зменшення витрат, вивільнення фінансових та людських ресурсів для розвитку компанії, побудова більш конкурентоспроможної моделі бізнесу і можливість додаткових вигідних пропозицій кінцевим споживачам. Разом із цим фулфілмент доцільно використовувати не усім інтернет-магазинам.

Малоймовірно, що клієнтами послуги фулфілменту можуть бути інтернет-магазини, у яких незначна кількість замовлень, які продають дрібний та дорогий товар, а також товар з обмеженими термінами доставки.

Товарні групи, реалізацією яких займаються потенційні клієнти фулфілменту: побутова техніка, побутова хімія, одяг, автотовари. Проте разом із розвитком послуги є ряд проблем, які стримують її ріст. Одна з яких – настороженість клієнтів. Фулфілмент вимагає інтеграції ІТ-процесів клієнта та надавача послуги. Як правило, Інтернет-магазини до цього не готові. Серед побоювань також такі: страх витоку інформації про клієнтів та постачальників, втрата контролю над процесами складського зберігання та доставки.

Ще одна перешкода до ефективної співпраці – неготовність самих логістичних операторів працювати в режимі Інтернет-магазину, адже це вимагає певного навчання персоналу, забезпечення оперативної доставки, передбачає сезонні «піки» продаж. Враховуючи всі аспекти, складно спрогнозувати перспективи послуги фулфілмент, як і розвиток e-commerce в цілому. З одного боку, можна очікувати істотних змін на ринку Інтернет-магазинів (переструктурування самого ринку і зміна гравців), з іншого боку – розвиток нових, більш затребуваних логістичних послуг [40].

Як було зазначено вище, на Україні послуги фулфілменту надає компанія ZAMMLER, яка розподіляє обов'язки з клієнтами-Інтернет-магазинами таким чином: Інтернет-магазин займається вибором постачальників і маркетингом, а всю логістику передає на якісний аутсорсинг компанії ZAMMLER, чим значно зменшує свої витрати і покращує сервіс клієнта. При цьому компанія пропонує клієнтам-Інтернет-магазинам такий набір опцій[41]:

- прийом товарів від постачальника;
- зберігання;
- обробка замовлень (колл-центр);

- комплектація, упаковка замовлення (мінімізована можливість помилки);
- автоматичний розрахунок вартості доставки замовлення;
- доставка до дверей кур'єрською службою;
- звітність;
- обробка повернень;
- платіжний сервіс (прийом оплати від одержувача);
- послуги фотостудії.

В результаті замовники отримують такі переваги, як комплексний сервіс; індивідуальні рішення; персональний менеджер; привабливі комерційні умови; низький показник помилок; високий ступінь залученості та відповідальності за проект; скорочення витрат на складські приміщення, комунікації, персонал; оптимізація операційних витрат (скорочення витрат в ІТ і капітальних витрат у складські приміщення); можливість відстеження показників ефективності складу; надання найбільш оптимального виду доставки і оплати; оплачуються тільки отримані послуги. Тобто компанія, яка надає послуги фулфілменту, є повноцінним відповідальним партнером.

Наведемо декілька прикладів інноваційних технологій, які вже впровадили глобальні компанії в управління логістикою. Amazon Logistics не раз заявляла про те, що хоче використовувати мобільні повітряні дрони для доставки товарів покупцям[42]. Крім того, Amazon запатентувала будівництво док-станцій для дронів на ліхтарях і лобіює дозвіл доставки безпілотними літальними апаратами за межами США. На складах Amazon працює понад 30 тисяч роботизованих систем – вантажників, які повністю автоматизували процес зберігання, комплектування та упаковки. Щоб ефективно розподіляти товари, Amazon потрібно близько 90 великих центрів. За допомогою роботів Інтернет-гігант скоротив операційні витрати на 20%, що в грошовому еквіваленті становить 22 мільйони доларів США на кожен склад. У 2016 році Amazon оголосив про запуск європейської програми фулфілмента[39, с. 107].

FedEx бізнес-розвиває напрямок сенсорної логістики, яка представляє собою сервіс для контролю ланцюжка поставок в реальному часі – не тільки від точки відправлення до точки призначення, а в режимі постійного спостереження. Тобто ще до того, як посилка покине місце відправлення, є можливість дізнатися, чи міститься вона в правильному температурному режимі, чи проставлено на упаковці потрібне маркування.

DHL оснащує контейнери пристроєм SmartSensor, яке використовує надвисокочастотні RFID мітки і вбудовані температурні датчики. Це дозволить клієнтам компанії відслідковувати температурні режими перевезень і отримувати попереджувальний сигнал у разі їх порушення. Мітка SmartSensor зчитується в декількох точках: на станції відправлення, в той момент, коли об'єкт залишає станцію і коли вирушає з цієї станції для доставки за відповідною адресою.

DB Schenker оголосив про партнерство з uShip, в рамках якого зробить онлайн-платформу для перевізників під назвою Drive4Schenker. Запуск платформи планується в цьому році. Ексклюзивний контракт американської логістичної платформи uShip обійшовся компанії в десятки мільйонів доларів і буде діяти 5 років на території Європи. Drive4Schenker використовує технологію американської компанії для автоматизації управління стороннім транспортом (з компанією працює більше 25 тисяч індивідуальних перевізників) [43].

Як ми бачимо з вищенаведених прикладів, підприємства, завдяки новим технологіям, намагаються автоматизувати логістичні процеси, тим самим, зменшуючи кількість працівників. На нашу думку, ТОВ «Кепітал лоджістік груп» має враховувати сучасні тенденції впровадження інноваційних технологій у бізнес-процеси з метою забезпечення власної конкурентоздатності і ефективності господарської діяльності.

Зазначимо, що експорт послуг має стратегічне значення для України, і важливе місце в його структурі займають автотранспортні послуги та, зокрема, міжнародні перевезення [44, с. 59]. Однак в даний час потенціал

росту вітчизняного експорту автотранспортних послуг практично не реалізується, що не в останню чергу пов'язано з моральним і фізичним старінням транспортного парку відповідних підприємств, що є актуальним і для ТОВ «Кепітал лоджістік груп».

На нашу думку, рішення даної проблеми можна здійснити за рахунок придбання нових автомобілів модельного ряду «МАЗ» і «КрАЗ». Однак вітчизняні підприємці, що діють у сфері міжнародних автомобільних перевезень, не хочуть закуповувати дані автотранспортні засоби (далі – АТЗ), віддаючи перевагу в основному імпортним аналогам. Це пояснюється тим, що автотранспортні засоби марки «МАЗ» і «КрАЗ» відстають від імпортних вантажівок європейського виробництва за якістю, надійністю і довговічністю, хоча вартість їх є нижчою ніж вартість зарубіжних аналогів. Проте, на нашу думку, придбання саме автомобілів «МАЗ» і «КрАЗ» є найбільш оптимальним є варіантом оновлення рухомого складу досліджуваного підприємства, оскільки за ціновим критерієм вони є значно доступнішими за імпортні аналоги.

3.2. Економічне обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення міжнародної логістичної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»

На нашу думку, перспективним напрямком розвитку і підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» є придбання зерновозів задля забезпечення транспортування сільськогосподарської продукції (в першу чергу, зерна, та інших сипучих вантажів) до країн ЄС та інших держав.

Зазначимо при цьому, що агросектор України з його базовою складовою – сільським господарством – є системоутворюючим в національній економіці, формуючи фактори суверенності держави – продовольчу, економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, забезпечує розвиток технологічно-пов'язаних галузей економіки, утворює

ринок сільгосппродукції і продовольства. Продаж закордон сільськогосподарської продукції з України – найважливіша стаття експортних операцій, її частка становить близько 35-38% від сукупного обсягу зовнішньої торгівлі. На сьогоднішній день Україна займає третє місце в світі з експорту продовольства, а за обсягами поставок соняшникової олії – безумовний світовий лідер, експорт масла з України приносить більше 3 млрд. доларів щорічно [46, с. 26; 47].

Для доставки невеликих партій зернових оптимально підходить автомобільний транспорт – різного виду зерновози, крім того, автоперевезення – найбільш оперативний спосіб доставки невеликих партій рослинної олії. Розглянемо варіанти придбання ТОВ «Кепітал лоджістік груп» нових зерновозів з можливістю використання банківського кредитування в Україні. Зазначимо при цьому, що першочергову увагу слід приділити автомобілям вітчизняного виробництва КраЗ і білоруських МАЗ, які за ціновим критерієм є найбільш прийнятними для аналізованого підприємства.

Розглянемо варіант придбання автомобіля білоруської марки МАЗ вантажопідйомністю 20 тон, що дозволить перевозити максимально-можливі обсяги продукції за один рейс. Аналіз вітчизняного ринку вантажних автомобілів МАЗ з пробігом дав змогу дійти висновку, що вартість придбання такої вантажівки з необхідними параметрами складає щонайменше 26 тис. дол. США за авто віком близько 10 років (пробіг від 200 до 300 тис. км.), а вартість новіших авто з меншим пробігом перевищує 30 тис. дол. США.

Варіант придбання б/в автомобілю МАЗ з точки зору цінового фактору є більш прийнятним, аніж придбання нового, проте інформація щодо можливості придбання б/в зерновозу в кредит відсутня, тому розглянемо варіант придбання нової вантажівки. Аналіз ринку нових автомобілів МАЗ з вантажопідйомністю 20 тон дає змогу визначити найбільш вигідний варіант придбання. Так, на нашу думку, доцільно придбати вантажівку у групи

компаній «АИС», яка пропонує своїм клієнтам придбання автомобілів МАЗ в кредит.

Розглянемо більш детально умови кредитування і вартість придбання автомобілю МАЗ-6501Е9-520-021 з двигуном стандарту ЕВРО-5 (табл. 3.1). Цей автомобіль-самоскид з тристороннім розвантаженням призначений для перевезення різних сипучих вантажів, в тому числі у складі автопоїзда.

Таблиця 3.1.

Характеристики та умови придбання автомобілю МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС»

Показник	Значення
Основні технічні характеристики	
Вантажопідйомність, тон	20,5
Об'єм кузова, м ³	33
Максимальна швидкість, км./год.	85
Потужність двигуна, кВт (кінських сил)	320 (435)
Умови кредитування (ПАО «ПУМБ»)	
Вартість авто, грн.	2611000
Перший внесок, %	20
Термін кредитування, років	5
Відсоткова ставка кредитування, %	10

Складено автором за даними [48-50]

Відповідно до даних табл. 3.1, вартість нового автомобілю МАЗ сягає майже 100 тис. дол. США, що більше ніж втричі перевищує вартість автомобілів даної марки з пробігом. Розрахуємо показники угоди з надання кредиту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС», за умови, що підприємство вирішить придбати вантажівку у 2019 році (табл. 3.2).

Як свідчать дані табл. 3.2, сукупний обсяг витрат ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на придбання одиниці МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС» за умов купівлі в кредит сягне 2741550 грн. (майже 100 тис. доларів США за нинішнім курсом), а щороку підприємство зобов'язане сплачувати 443870 грн. (15,8 тис. дол. США) за умовами кредитного договору.

Що ж стосується варіанту придбання автомобіля КраЗ, то слід зазначити, що у 2012 році виробником вантажних автомобілів ПАТ «АвтоКраЗ» було створено автопоїзд-зерновоз КраЗ «КАРАВАН-1» у складі автомобіля-самоскида КраЗ-6230С4 з кабіною Renault Kerax, рядним двигуном ЯМЗ-6501.10, кузовним обладнанням виробництва ЗАТ «Дністр-Авто» і причепа КраЗ-А261С3.

Таблиця 3.2.

Грошові платежі за угодою кредитування ТОВ «Кепітал лоджістік груп»на придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС»

Показник	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Вартість угоди, грн.	2611000				
Перший внесок (20% від загальної вартості авто), грн.	522200				
Залишок суми кредиту після внесення першого внеску, грн.	2088800				
Відсоток щорічного погашення	20%	20%	20%	20%	20%
Сума погашення кредиту, грн.	417760	417760	417760	417760	417760
Відсоток за кредит (ставка 10% річних), грн.	26110	26110	26110	26110	26110
Щорічний платіж, грн.	443870	443870	443870	443870	443870
Заборгованість по оплаті на кінець року, грн.	1671040	1253280	835520	417760	0

Складено автором

Оновленою моделлю, створеною згідно з планом дослідницько-конструкторського бюро підприємства у 2013 році, став автопоїзд-зерновоз КраЗ «КАРАВАН-2» у складі автомобіля-самоскида КраЗ-6511С4 та причепа-самоскида РСWІ 33 на базі шасі WIELTON PS-3D. Найбільш важливими експлуатаційними характеристиками автопоїзда є його максимальна швидкість, продуктивність та паливна економічність. При створенні автопоїздів-зерновозів КраЗ конструктивно була надана максимальна швидкість – 90 км/год для автопоїзда КраЗ «КАРАВАН-1» та 100 км/год для КраЗ «КАРАВАН-2». Для підвищення продуктивності забезпечено використання кузовів підвищеного об'єму (табл. 3.3).

Таблиця 3.3.

Основні технічні характеристики автопоїздів-зерновозів КрАЗ

Технічні параметри	КрАЗ “КАРАВАН-1”	КрАЗ “КАРАВАН-2”
Двигун	ЯМЗ-6501.10 (266 кВт (362 к.с.), Е-3, дизельний, Р6)	WP12.400E40 (294 кВт (400 к.с.), Е-4, дизельний, Р6)
КПП	9JS200TA (механічна, 9-ступенева)	9JS200TA-G5132 (механічна, 12-ступенева)
Кабіна	Renault Kerax Global (Day)	MAN ліцензійного виробництва
Трансмісія	мости прохідного типу, $i_{г.п.}=6,154$	мости прохідного типу, $i_{г.п.}=4,9$
Максимальна швидкість, км/год	90	100
Вантажна платформа	з боковим розвантаженням; - автомобіля $V=26 \text{ м}^3$; - причепа $V=30 \text{ м}^3$	із розвантаженням на праву сторону та назад: - автомобіля $V=35 \text{ м}^3$; - причепа $V=40 \text{ м}^3$
Вантажність	автомобіля 20 тон, причепа 20 тон	автомобіля 20 тон, причепа 26 тон

Джерело: [51, с. 11]

Відповідно до даних табл. 3.3, на автомобілі КрАЗ-6511С4 було змінено передавальне число головних передач ведучих мостів з $i_{г.п.}=6,154$ на $i_{г.п.}=4,9$ шляхом заміни відповідних шестерень. Це дало змогу підвищити максимальну швидкість автопоїзда до 100 км/год. та покращити його паливну економічність в середньому на 20-25 % за різних режимів руху.

Автомобіль-самоскид КрАЗ-6511С4 обладнано кабіною MAN ліцензійного виробництва, дизельним рядним двигуном WEICHAH POWER WP12.400E40 потужністю 400 к.с. екологічного рівня Євро-4, механічною 12-ступеневою коробкою передач 9JS200TA-G5132. Основні технічні характеристики автомобіля-самоскида КрАЗ-6511С4 у порівнянні з технічними характеристиками автомобілів-аналогів наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4.

Порівняльна таблиця технічних характеристик автомобіля-самоскида КрАЗ-6511С4 з боковим розвантаженням та його аналогів

Найменування показника	КрАЗ-6511С4	Аналоги
------------------------	-------------	---------

Колісна формула	6x4	6x4	6x4	6x4	6x4
Повна маса автомобіля, кг	24000 (33200)	29100	24000	33000	35000
Маса вантажу автомобіля, кг	9900 (19100)	16000	12700	21000	21900
Маса спорядженого автомобіля, кг	14000	13025	11150	11900	13000
Тип двигуна	ДР6НО	ДВ8НО	ДВ8НО	ДР6НО	Д6РНО
Екологічна норма	Е-4	Е-3	Е-3	Е-2	Е-3
Номінальна потужність двигуна, к.с./хв	400/1900	400/1900	280/1900	280/2200	300/2400
Максимальна швидкість, км/год	100	85	100	81	95
Об'єм кузова, м ³	35	33	22	30	26
Питома потужність автомобіля, к.с./т	12,95	13,75	11,67	8,48	8,57
Технічно допустима повна маса автомобіля, т	33,2	33,5	24,0	35,9	35,0
Базове шасі	КрАЗ-6511Н4	МАЗ-650108	КамАЗ-65117	FOTON AUMAN BJ3251DLPJ	Ford Cargo 3530D

Джерело: [52, с. 33]

Як свідчать дані табл. 3.4, автомобіль-самоскид КрАЗ-6511С4 з боковим розвантаженням за низкою технічних характеристик випереджає аналоги зарубіжного виробництва. Так, КрАЗ-6511С4 має найменшу серед зазначених в табл. 3.4 автомобілів масу (24 тони), екологічна норма його двигуна є найвищою (Е-4), двигун є найпотужнішим (за цим параметром найближчим конкурентом є МАЗ-650108-225-000), об'єм кузова є найбільшим (35 м³). При цьому середній ресурс автомобіля до капітального ремонту у разі дотримання усіх правил експлуатації і обслуговування, які вказані в настанові з експлуатування, становить 500 тис. км., а періодичність технічного обслуговування ТО-1 – 10 тис. км, ТО-2 – 40 тис. км.

Розглянемо умови кредитування і вартість придбання автомобілю КрАЗ-6511С4з двигуном стандарту ЕВРО-4 (табл. 3.5). Зазначимо при цьому, що ПрАТ «АвтоКрАЗ» забезпечує можливість придбання техніки КрАЗ завдяки тісній співпраці з провідними банками-партнерами (в першу чергу, «Приватбанк»).

Таблиця 3.5.

Умови придбання автомобіля-самоскида КраЗ-6511С4 з боковим розвантаженням

Показник	Значення
Умови кредитування (ПАТ «ПриватБанк»)	
Вартість авто, грн.	2513700
Перший внесок, %	20%
Термін кредитування, років	5
Відсоткова ставка кредитування, %	18%

Джерело: [53-55]

Розрахуємо показники угоди з надання кредиту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на придбання КраЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк», за умови, що підприємство вирішить придбати вантажівку у 2019 році (табл. 3.6).

Як свідчать дані табл. 3.6, сукупний обсяг витрат ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на придбання одиниці КраЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк» за умов купівлі в кредит сягне 2237415 грн. (79,9 тис. доларів США за нинішнім курсом), а щороку підприємство зобов'язане сплачувати 447483 грн. (15,9 тис. дол. США) за умовами кредитного договору.

Таким чином, варіант придбання в кредит КраЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк» є більш доступним, ніж придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС». Так, сукупний обсяг витрат на придбання самоскиду вітчизняного виробництва складає 79,9 тис. дол. США, в той час як вартість придбання білоруського аналога сягає 100 тис. дол. США, при тому, що сума щорічного платежу обох варіантів є майже тотожною. Таким чином, вважаємо доцільним ТОВ «Кепітал лоджістік груп» розглянути можливість придбання в кредит автомобілю КраЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк» з метою освоєння такого напряму бізнес-діяльності, як перевезення зернових і інших видів сипучих вантажів.

Таблиця 3.6.

Грошові платежі за угодою кредитування ТОВ «Кепітал лоджістік груп» на придбання КраЗ-6511С4 у ПАТ «Приватбанк»

Показник	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023

Вартість угоди, грн.	2513700				
Перший внесок (20% від загальної вартості авто), грн.	502740				
Залишок суми кредиту після внесення першого внеску, грн.	2010960				
Відсоток щорічного погашення	20%	20%	20%	20%	20%
Сума погашення кредиту, грн.	402192	402192	402192	402192	402192
Відсоток за кредит (ставка 10% річних), грн.	45291	45291	45291	45291	45291
Щорічний платіж, грн.	447483	447483	447483	447483	447483
Заборгованість по оплаті на кінець року, грн.	1608768	1206576	804384	402192	0

Складено автором

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп»

Оцінюючи ефективність і доцільність придбання та експлуатації автомобілів щодо їх відповідності вимогам аналізованого підприємства за певними важливішими ознаками, ТОВ «Кепітал лоджістік груп» має керуватися певними критеріями, серед яких основними є:

- найменша собівартість 1 т/км перевезення вантажу;
- найменші сумарні транспортні витрати;
- найменші витрати часу на один рейс (поїздку);
- дотримання екологічних вимог;
- забезпечення сприятливих умов праці обслуговуючого персоналу

та експлуатації автомобілів.

Вимоги ТОВ «Кепітал лоджістік груп» згідно з вимогами процесу транспортування зернових можна відобразити певною сукупністю кількісних та якісних показників. Саме так має визначатися доцільність придбання та експлуатації автосамоскида, а отже, оцінка ефективності має враховувати вплив названих показників на досягнення цілі, наміченої досліджуваним підприємством при придбанні автомобіля. Зокрема, до показників, що характеризують технічну складову конкурентоспроможності автомобіля, слід віднести вагу машини, швидкість руху, вантажопідйомність, витрати палива, ємність кузова тощо, а до економічних показників можна віднести ціну автомобіля, витрати на його обслуговування та утримання, продуктивність та ін.

З урахуванням ступеня вагомості показників, що впливають на обсяги вантажів та витрати на їх перевезення, особливостей умов експлуатації автомобілів слід визначити напрями аналізу та оцінки ефективності експлуатації самоскидів, виходячи з таких показників табл. 3.7.

Таблиця 3.7.

Показники автосамоскидів, що визначають ефективність їх експлуатації

Показники	Одиниця виміру	Значення
Технічні		
Вантажопідйомність	т	Максимальна маса вантажу, яку самоскид спроможний перевезти за один рейс
Обсяг платформи	м ³	Призначення для перевозки сипучих вантажів з відкидними боковими та задніми бортами
Ресурс до списання	тис. км	Визначає наробіток машини до граничного стану, вказаного в технічній документації
Пробіг до першого капремонту	тис. км	Кількість кілометрів (за добу, місяць, рік), пройдених самоскидом до першого ремонту
Періодичність ТО-2	тис. км	Кількість кілометрів, пройдених машиною до вторинного ремонту
Максимальна швидкість	км/год	Максимальна кількість кілометрів, які долає автомобіль за годину

автомобіля		Економічні
Ціна автомобіля	тис. грн.	Грошовий вираз обмінної вартості автомобіля
Наробіток на відмовлення	тис. км	Характеризує зміну технічного стану автомобіля на знос
Собівартість автомобіля	тис. грн.	Сумарні витрати коштів підприємства на виробництво і реалізацію автомобіля
Вартість нормо-часу обслуговування	грн./год.	Час, необхідний для обслуговування одного автомобіля
Витрати на технічне обслуговування	грн./рік	Витрати на утримання машини у технічно справному стані та належному зовнішньому вигляді, забезпечення надійності, економічності, безпеки руху й екологічної безпеки

Джерело: складено автором

Порівняємо зерновози-самоскиди КрАЗ-6511С4 та МАЗ-650108-225-000, що можуть бути придбані ТОВ «Кепітал лоджістик груп» з метою розвитку напряму перевезень зернових. Доцільність придбання автомобілів встановимо, виходячи з їх техніко-економічних показників, а вихідні дані, а також результати розрахунку наведемо у табл. 3.8.

Таблиця 3.8.

Порівняльна оцінка відмінності техніко-економічних показників КрАЗ-6511С4 та МАЗ-650108-225-000

Показники	Моделі авто	
	МАЗ-650108-225-000	КрАЗ-6511С4
Економічні		
Витрати на технічне обслуговування, грн./рік	18142	21183
Показник поточної окупності, %/рік	46,31	42,1
Вартість нормо-часу обслуговування, грн.	57	48
Собівартість експлуатації автомобіля, тис. грн/рік	162612	143624
Ціна автомобіля, грн.	2611000	2513700
Витрати на капітальний ремонт, грн./рік	35362	40120
Витрати на поточний ремонт (ТО-2), грн./рік	10480	17779
Витрати на відновлення компонентів, що швидко зношуються, грн./рік	28068	28403
Технічні		
Пробіг до першого капремонт, км	5000	5000
Ресурс до списання, тис. км	400	300
Періодичність ТО-2, тис. км	16	16

Гарантійний термін експлуатації, роки	5	3
Ємність паливного бака, л	350	250

Джерело: Складено автором за даними [49-53]

Відповідно до даних табл. 3.8, автомобіль КрАЗ-6511С4 потребує більших витрат на технічне обслуговування, ніж МАЗ-650108-225-000, і при цьому має нижчий відсоток поточної річної окупності. Проте самоскид вітчизняного виробництва має нижчу собівартість експлуатації і вартість нормо-часу обслуговування, а також меншу ціну, проте потребує вищого рівня витрат на поточний і капітальний ремонт і витрат на відновлення компонентів, що швидко зношуються. Що ж стосується технічних показників, то їх відмінність у моделі МАЗ і КрАЗ є незначними, що свідчить про доцільність придбання і експлуатації вітчизняної моделі автосамоскида.

Отже, виходячи з відмінності техніко-економічних показників конкурентоспроможності самоскидів, доцільним є придбання самоскидів КрАЗ-6511С4, експлуатація яких пов'язана із порівняно невисокими витратами на транспортування зернових, що дозволяє підвищити обсяг перевезень у більшій мірі, ніж зростають витрати на таку діяльність.

Припустимо, що досліджуване підприємство прийме рішення щодо придбання 10 автомобілів-самоскидів КрАЗ-6511С4 у грудні 2018 року з метою перевезення зернових в Італію. Зазначимо, що Італія однією з основних країн ЄС, до яких ТОВ «Кепітал лоджістик груп» здійснює вантажні перевезення, тобто співробітники підприємства мають досвід щодо формування маршрутів перевезення, здійснення операцій щодо вантажно-митного оформлення тощо. Крім того, ця країна посідала 5 місце за обсягами імпорту зернових з України за підсумками 2017 року [56-57], тому, на нашу думку, такий напрям діяльності ТОВ «Кепітал лоджістик груп» є перспективним.

Що ж стосується оцінки доцільності такого проекту, то, на нашу думку, найбільш доцільно здійснити розрахунок його чистої поточної вартості (NPV, Net Present Value). При цьому будемо виходити з припущення, що:

- кожен з 10 самоскидів КрАЗ-6511С4 буде здійснювати щотижня 2 поїздки по маршруту Київ-Мілан за ставкою 2 долари США/км.;
- використовуючи принцип комбінування вантажів а також супутніх довантажень, самоскиди КрАЗ-6511С4 ТОВ «Кепітал лоджістік груп» будуть возити також насипні вантажі за рейсом Мілан-Київ за тою ж ставкою (2 долари США/км.);
- водій за рейс отримує зарплатню 500 дол. США;
- відстань від Києва до Мілана складає 2370 км.

Вихідні дані для розрахунку показника Net Present Value наведено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9.

Вихідні дані для розрахунку показника NPV проекту придбання ТОВ «Кепітал лоджістік груп» 10 самоскидів КрАЗ-6511С4 та перевезення вантажів

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Дохід від одного рейсу у обидва напрямки на один самоскид, дол. США	9480	9480	9480
Річний дохід від експлуатації одного самоскиду, дол. США	227520	227520	227520
Річний дохід від експлуатації 10 самоскидів, дол. США	2275200	2275200	2275200
Сукупні витрати на технічне обслуговування 10 самоскидів, дол. США	7565	7565	7565
Сукупні витрати на капітальний ремонт 10 самоскидів, дол. США	14328	14328	14328
Витрати на ТО-2 10 самоскидів, дол. США	6350	6350	6350
Сукупні витрати на швидкозношувальні компоненти, дол. США	10144	10144	10144
Сукупні витрати на пальне, дол. США	948000	948000	948000
Оплата праці 10 водіїв за рік, дол. США	480000	480000	480000
Сукупні витрати на експлуатацію 10 самоскидів, дол. США	1466387	1466387	1466387
Щорічний прибуток від експлуатації 10 самоскидів, дол. США	808813	808813	808813

Джерело: Складено автором

Зазначимо, що розрахунок показника NPV в даному випадку буде здійснено за формулою 3.1:

$$NPV = (CF/(1+r)^t) - (I/(1+r)^t) \quad (3.1)$$

де

CF – прибуток за період;

r – відсоткова ставка, %;

I – інвестиції.

Розрахуємо прогнозні показники ефективності варіанту придбання автомобілів 10 самоскидів КраЗ-6511С4 (табл. 3.10).

Таблиця 3.10.

Прогнозні оцінки ефективності реалізації варіанту придбання ТОВ «Капітал лоджістик груп» 10 самоскидів КраЗ-6511С4 на 2019-2021 роки

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Відсоткова ставка, % (r)	0,1	0,1	0,1
Норма дисконтування в період, $(1+r)^t$	1,1	1,21	1,331
Прибуток за період, дол. США	2275200	2275200	2275200
Сукупні витрати за період, дол. США	1466387	1466387	1466387
Грошовий потік, дол. США $(CF/(1+r)^t)$	735284,5	668440,5	1709391
Інвестиції, дол. США (I)	897750	-	-
Чиста приведена вартість, дол. США $(NPV=CF/(1+r)^t) - I)$	-162465,5	505975	2215366

Джерело: Складено автором

Як свідчать дані табл. 3.10, в разі реалізації у грудні 2018 року варіанту придбання 10 самоскидів КраЗ-6511С4, грошовий потік за період 2019-2021 років зросте у 2,3 рази, а чиста приведена вартість вже у 2020 році матиме додатне значення, яке зросте у 4,3 рази у 2021 році порівняно з показником 2020 року. Таким чином, можемо зробити висновок, що за виконання вищезазначених умов експлуатації самоскидів, проект придбання 10 автомобілів КраЗ-6511С4 є економічно доцільним і почне забезпечувати ТОВ «Кепітал лоджістик груп» доходи обсягом 505,9 тис. дол. США вже за підсумками другого (2020) року реалізації такого проекту, а за підсумками третього (2021) року принесе підприємству вже 2,2 млн. дол. США прибутків.

Висновки до розділу 3

Одним з найперспективніших шляхів досягнення успіху на ринку логістичних послуг є орієнтація логістичної діяльності підприємств на інноваційний шлях розвитку, тому головним завданням спеціалістів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» має стати впровадження інновацій в його логістичну діяльність, що призведе до пришвидшення логістичних процесів при зниженні витрат на їх реалізацію. Існуюча система управління ТОВ «Кепітал лоджістик груп» повинна корегуватися через раціоналізацію та оптимізацію управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві. На нашу думку, провідним компонентом інновацій у логістиці є сучасні інформаційні технології, адже логістичні комунікації є важливою сполучною ланкою в логістичних системах. чи не найважливішу роль в логістичних інноваціях відіграють інформаційні технології. До найбільш відомих програмних комплексів, використовуваних в логістиці, можна віднести Enterprise Resource Planning (ERP), Warehouse Management System (WMS), Transport Management System (TMS), Customer Relationship Management (CRM), Radio Frequency Identification (RFID) та ін.

На нашу думку, ТОВ «Кепітал лоджістик груп» має враховувати сучасні тенденції впровадження інноваційних технологій у бізнес-процеси з метою забезпечення власної конкурентоздатності і ефективності господарської діяльності.

Запропоновано три напрями подальшого розвитку ТОВ «Кепітал лоджістик груп»: визначення доцільності та виявлення можливостей розширення автопарку; створення сучасного маркетингового відділу на підприємстві; вихід на нові закордонні ринки вантажних перевезень. Всі ці напрями пропонується реалізувати в рамках глобальних маркетингових стратегій ТОВ «Кепітал лоджістик груп»: стратегії лідерства за витратами (для внутрішнього ринку) та стратегії переслідування лідера (на закордонних ринках). Комплексна реалізація зазначених типів стратегії та відповідних заходів дасть змогу суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та виведе його на якісно новий щабель розвитку.

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що найбільш пріоритетними напрямками оновлення рухомого складу ТОВ «Кепітал лоджістік груп» або розширення його мережі є зміна структури парку рухомого складу як по вантажопідйомності, так і за якісними технічно-експлуатаційними характеристиками. Це дасть можливість значно знизити собівартість перевезень, більш ефективно використовувати рухомий склад, а також знизити втрати на технічне обслуговування та поточний ремонт.

З метою подальшого підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» було розроблено та запропоновано декілька варіантів стратегій розширення рухомого складу. Вирішальним фактором в цьому плані є тільки відповідність наявної виробничо-технічної та технологічної баз на підприємстві тим моделям і маркам, які пропонується придбати.

Варіант придбання в кредит КрАЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк» є більш доступним, ніж придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС». Так, сукупний обсяг витрат на придбання самоскиду вітчизняного виробництва складає 79,9 тис. дол. США, в той час як вартість придбання білоруського аналога сягає 100 тис. дол. США, при тому, що сума щорічного платежу обох варіантів є майже тотожною. Таким чином, вважаємо доцільним ТОВ «Кепітал лоджістік груп» розглянути можливість придбання в кредит автомобілю КрАЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк» з метою освоєння такого напрямку бізнес-діяльності, як перевезення зернових і інших видів сипучих вантажів.

ВИСНОВКИ

Логістична діяльність підприємства – це процес управління матеріальними та супутніми інформаційними, фінансовими та сервісними потоками підприємства, що здійснюється шляхом послідовного та взаємоузгодженого виконання логістичних операцій (матеріально-технічного забезпечення, складування ресурсів і продукції, організації виробничого процесу, управління запасами, сервісного обслуговування споживачів, транспортування, організації розподілу і збуту продукції) на основі принципів системності, комплексності, інтегрованості усіх ланок логістичного ланцюга «постачання – виробництво – збут» з метою досягнення довгострокового успіху в бізнесі за рахунок максимального задоволення вимог споживачів та мінімізації витрат в умовах ризиків, мінливості та невизначеності зовнішнього оточення.

Транспортно-логістична інфраструктура є сполучною ланкою між виробництвом і споживанням, обслуговує процес руху товару, створює необхідні умови для задоволення попиту, скорочення часу реалізації товарів, прискорення обороту капіталів, зниження витрат руху товару і цін, формування ефективного конкурентного середовища.

Проведений аналіз основних тенденцій розвитку логістики у світі показав, що для даного сегменту світового господарства характерні зростання обсягу транспортно-логістичного ринку; процеси поглинання-злиття та реструктуризації компаній на ринку логістики; глобалізація логістики. Такі швидкі темпи розвитку логістики спонукають українські логістичні компанії до активного розвитку та інтеграції у світові логістичні процеси. Географічне положення України, транзитний потенціал та значні ресурси надають усі можливості Україні для повноцінного розвитку країни як логістичного вузла в центрі Європи.

Серед сучасних тенденцій розвитку логістики в Європі можна зарахувати трансформацію логістичних фірм у логістичних операторів, а у подальшому у логістичних інтеграторів, тобто віртуальних надавачів логістичних послуг. Вивчення європейського досвіду доводить зростання ролі аутсорсингу у сучасній логістиці, а відповідно можна очікувати подібну тенденцію у найближчому майбутньому в Україні. За даних умов роль менеджера з логістики набуватиме все більшої ваги та буде мати тенденцію до інтегративних функцій. Необхідність синхронізації перетікання матеріального, фінансового та інформаційного потоків в умовах розвинених логістичних мереж вимагатиме від менеджера з логістики володіння різноплановими навиками, ґрунтовними знаннями та досвідом з логістики.

Узагальнюючи зарубіжний досвід з планування мережі логістичних центрів, можна сформулювати основні рекомендації на шляху створення логістичних об'єктів в Україні: зосередження уваги на взаємодії вузлових пунктів переробки вантажопотоків; узгодження проектів розвитку транспортної інфраструктури на національному, регіональному та місцевому рівнях; управління розвитком об'єктами логістичної інфраструктури в рамках державно-приватного партнерства; узгодження стратегії розвитку транспортно-логістичних центрів і програми створення транспортної інфраструктури з бізнес-спільнотою та громадськими організаціями.

Система оцінних показників ефективності логістичної діяльності (далі – ЕЛД) у своєму складі повинна мати:

- часткові оцінні показники виконання всіх правил логістики;
- узагальнюючі показники, що агрегуються до системи часткових оцінних показників виконання кожного правила логістики;
- загальний показник оцінки ЕЛД.

Система оцінних показників результативності логістичної діяльності повинна включати в себе визначену сукупність допоміжних оцінних показників, що є супутніми у визначенні узагальнюючих і загального показників, і доповнюють її оцінку. Кількість показників оцінки ЕЛД

повинна певним чином обмежуватись, тобто бути оптимізованою. Тобто система оцінних показників повинна містити невеликий їх перелік, але достатній для оперативної та коректної оцінки результативності означеного виду діяльності.

Компанія ТОВ «Кепітал лоджістик груп» – це транспортно-експедиторська компанія, заснована в 2013 році, яка має свій власний транспорт, автомобілі на експедируванні і широку базу партнерів. Маючи ліцензію на здійснення міжнародних вантажних перевезень, ТОВ «Кепітал лоджістик груп» надає послуги з перевезення вантажів по Україні та в міжнародному сполученні і пропонує своїм клієнтам широкий спектр послуг, які включають в себе доставку вантажів по Україні, до країн Європи, Прибалтики та СНД, допомогу в страхуванні і оформленні митних документів, а також комплексне транспортне обслуговування в Польщі, Німеччині, Чехії, Італії.

Баланс ТОВ «Кепітал лоджістик груп» у вартісному вираженні протягом 2013-2017 рр. зріс у 2,3 рази, що, на нашу думку, свідчить про ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. В структурі активів підприємства переважала група необоротних активів, вартість яких протягом 2013-2017 рр. перевищувала вартість оборотних активів щонайменше в 4 рази. За досліджуваний період в структурі активів підприємства переважала частка основних засобів і незавершених капітальних інвестицій, а також виробничих запасів і дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. Що ж стосується показників структури пасивів балансу, то необхідно зазначити, що найбільш активно за аналізований період зростали обсяги пайового і додаткового капіталу, а також непокритого збитку ТОВ «Кепітал лоджістик груп», які переважно і формували саму структуру пасивів підприємства.

ТОВ «Кепітал лоджістик груп» впродовж 2013-2017 рр. не було забезпечено прибутковості фінансово-господарської діяльності, а за підсумком 2017 року обсяги чистого збитку набули максимального за

досліджуваний період значення. На нашу думку, така ситуація була обумовлена стрімким зростанням собівартості реалізованої продукції, а також адміністративних витрат і витрат на збут. При цьому показники рентабельності ТОВ «Кепітал лоджістик груп» мали від'ємне значення протягом всього періоду дослідження і зросли за підсумком 2017 року порівняно з показником 2013 року: так, від'ємне значення коефіцієнту рентабельності активів зросло на 0,04, коефіцієнту рентабельності власного капіталу і рентабельності діяльності – на 0,05, а коефіцієнту рентабельності продукції на 0,03.

Найбільш вагомими країнами експорту ТОВ «Кепітал лоджістик груп» є Німеччина, Великобританія, Італія і Польща. При цьому Німеччина займає найбільш вагомую частку в структурі експорту послуг досліджуваного підприємства, до того ж ця частка зросла з 25% у 2013 р. до 36% за підсумками 2017 року.

За підсумками 2017 року Італія є другою найбільш вагомою в структурі експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп» після Німеччини. Найбільшого ж приросту обсягів експорту послуг досліджуваного підприємства протягом 2013-2017 рр. було досягнуто за рахунок перевезень у Польщу.

За досліджуваний період сукупні обсяги експорту послуг ТОВ «Кепітал лоджістик груп» зросли майже на третину (на 32%). При цьому частка автомобільних вантажних перевезень до Польщі зросла на 131%, до Німеччини на 89%, до Італії на 81%. Єдиною країною, до якої було скорочено експортні вантажні потоки, була Туреччина (експорт послуг до неї скоротився на 61%).

За досліджуваний період ТОВ «Кепітал лоджістик груп» не здійснювало жодних кроків у напрямку диверсифікації експортної діяльності, зосередивши зусилля на автомобільних вантажних перевезеннях до країн Європи. При цьому набагато більш диверсифікованою є структура імпорту послуг досліджуваного підприємства: вона включає в себе послуги, пов'язані

з забезпеченням автомобільної транспортної інфраструктури, послуги оформлення документів відповідно до митних вимог і послуги, пов'язані з харчуванням під час ділової подорожі.

Найбільшу частку в структурі імпорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» складають послуги, пов'язані з забезпеченням автомобільної транспортної інфраструктури (їх частка протягом 2013-2017 рр. коливалась в межах 57-63%), проте у 2017 році порівняно з 2013 роком частка цього виду послуг в загальній структурі імпорту скоротилась на 6%. Разом з тим, послуги, пов'язані з експедиюванням вантажів, були другою найбільш вагомою групою – їх частка протягом 2013-2017 рр. складала більше третини загального обсягу імпорту, і в структурі імпортованих послуг у 2017 році зросла на 4% порівняно з 2013 роком. Єдиними видом послуг, частка їх змінилась за досліджуваний період несуттєво і характеризувалась відносною стабільністю – це послуги оформлення документів відповідно до митних вимог, що вочевидь пов'язано зі стабільною співпрацею ТОВ «Кепітал лоджістік груп» з низкою європейських компаній, які забезпечують послуги вантажно-митного оформлення.

Витрати експорту ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за період 2013-2017 рр. зросли більше ніж у 2,5 рази (з 1304 тис. грн. до 3346 тис. грн.), показник ефективності експорту транспортних послуг з врахуванням перерахунку іноземної валюти в національну зріс з 6,7 до 10,1, витрати на паливо зросли більше ніж у 2,5 рази (з 332 тис. грн. до 876 тис. грн.), показник ефективності транспортних послуг на території України і за кордоном був високим і зріс з 667% до 1013% на фоні суттєвого зростання ефективності транспортних послуг у грошовому вираженні (з 697,1 тис. грн. до 1017,9 тис. грн.). Таким чином, спираючись на наявні дані, використані під час розрахунків, можемо зробити висновок, що в цілому ефективність міжнародних перевезень ТОВ «Кепітал лоджістік груп» за 2013-2017 роки була відносно високою.

Одним з найперспективніших шляхів досягнення успіху на ринку логістичних послуг є орієнтація логістичної діяльності підприємств на

інноваційний шлях розвитку, тому головним завданням спеціалістів ТОВ «Кепітал лоджістик груп» має стати впровадження інновацій в його логістичну діяльність, що призведе до пришвидшення логістичних процесів при зниженні витрат на їх реалізацію. Існуюча система управління ТОВ «Кепітал лоджістик груп» повинна корегуватися через раціоналізацію та оптимізацію управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві. На нашу думку, провідним компонентом інновацій у логістиці є сучасні інформаційні технології, адже логістичні комунікації є важливою сполучною ланкою в логістичних системах. чи не найважливішу роль в логістичних інноваціях відіграють інформаційні технології. До найбільш відомих програмних комплексів, використовуваних в логістиці, можна віднести Enterprise Resource Planning (ERP), Warehouse Management System (WMS), Transport Management System (TMS), Customer Relationship Management (CRM), Radio Frequency Identification (RFID) та ін.

На нашу думку, ТОВ «Кепітал лоджістик груп» має враховувати сучасні тенденції впровадження інноваційних технологій у бізнес-процеси з метою забезпечення власної конкурентоздатності і ефективності господарської діяльності.

Запропоновано три напрями подальшого розвитку ТОВ «Кепітал лоджістик груп»: визначення доцільності та виявлення можливостей розширення автопарку; створення сучасного маркетингового відділу на підприємстві; вихід на нові закордонні ринки вантажних перевезень. Всі ці напрями пропонується реалізувати в рамках глобальних маркетингових стратегій ТОВ «Кепітал лоджістик груп»: стратегії лідерства за витратами (для внутрішнього ринку) та стратегії переслідування лідера (на закордонних ринках). Комплексна реалізація зазначених типів стратегії та відповідних заходів дасть змогу суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та виведе його на якісно новий щабель розвитку.

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що найбільш пріоритетними напрямами оновлення рухомого складу ТОВ

«Кепітал лоджістік груп» або розширення його мережі є зміна структури парку рухомого складу як по вантажопідйомності, так і за якісними технічно-експлуатаційними характеристиками. Це дасть можливість значно знизити собівартість перевезень, більш ефективно використовувати рухомий склад, а також знизити втрати на технічне обслуговування та поточний ремонт.

З метою подальшого підвищення ефективності діяльності ТОВ «Кепітал лоджістік груп» було розроблено та запропоновано декілька варіантів стратегій розширення рухомого складу. Вирішальним фактором в цьому плані є тільки відповідність наявної виробничо-технічної та технологічної баз на підприємстві тим моделям і маркам, які пропонується придбати.

Варіант придбання в кредит КрАЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк» є більш доступним, ніж придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС». Так, сукупний обсяг витрат на придбання самоскиду вітчизняного виробництва складає 79,9 тис. дол. США, в той час як вартість придбання білоруського аналога сягає 100 тис. дол. США, при тому, що сума щорічного платежу обох варіантів є майже тотожною. Таким чином, вважаємо доцільним ТОВ «Кепітал лоджістік груп» розглянути можливість придбання в кредит автомобілю КрАЗ-6511С4у ПАТ «Приватбанк» з метою освоєння такого напрямку бізнес-діяльності, як перевезення зернових і інших видів сипучих вантажів.

В разі реалізації у грудні 2018 року варіанту придбання 10 самоскидів КрАЗ-6511С4, грошовий потік за період 2019-2021 років зросте у 2,3 рази, а чиста приведена вартість вже у 2020 році матиме додатне значення, яке зросте у 4,3 рази у 2021 році порівняно з показником 2020 року. Таким чином, можемо зробити висновок, що за виконання вищезазначених умов експлуатації самоскидів, проект придбання 10 автомобілів КрАЗ-6511С4 є економічно доцільним і почне забезпечувати ТОВ «Кепітал лоджістік груп» доходи обсягом 505,9 тис. дол. США вже за підсумками другого (2020) року

реалізації такого проекту, а за підсумками третього (2021) року принесе підприємству вже 2,2 млн. дол. США прибутків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алькема В.Г., Кириченко О.С. Економічна безпека суб'єктів логістичної діяльності: Навчальний посібник. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2016. – 350 с.
2. Современная логистика / Джонсон Джеймс Вуд, Ф. Дональд, Дэниел Вордлоу, Л. Мерфи-мл., Р. Поль. – [7-е издание]. – Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
3. Зорина Т.Г. Международная логистика: учебное пособие / Т.Г. Зорина, М.А. Слонимская. – Минск : БГЭУ, 2012. – 244 с.
4. Логистика: терминологический словарь-справочник / сост.: С.В. Бондарь [и др.]. – Минск : МИТСО, 2012. – 299 с.
5. Самойлова, А.Г. Логистика : учебно-методический комплекс для студентов специальности 1-26 02 05 «Логистика» : в 4 ч. / А.Г. Самойлова. – Новополоцк : ПГУ, 2013. – Ч. 2 : Методология логистики. – 304 с.
6. Ивуть Р. Б. Международная логистика: учебно-методическое пособие для студентов специальностей 1-27 01 01 «Экономика и организация производства» и 1-27 02 01 «Транспортная логистика» / Р.Б. Ивуть, А.Г. Баханович, Т.Р. Косовская. – Минск : БНТУ, 2017. – 93 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / В.В. Поляков [и др.]; под общ. ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. – Москва: КНОРУС, 2008. – 688 с.
8. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 640 с.
9. Похильченко О. А. Організація логістики у кластерних структурах / О. А. Похильченко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2012. - № 735. - С. 181-186.

10. Пилипенко Л. М., Князь С. В., Вінярська М. Р. Суть та класифікація витрат основної діяльності логістичного підприємства / Вісник Національного Університету “Львівська Політехніка”. – 2016. – Вип. 858. – С. 38-43.
11. Григорак М.Ю. Аналіз бізнес-моделей та стратегій інноваційного розвитку постачальників логістичних послуг / М.Ю. Григорак // Экономика и управление предприятием. Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 2/5(28). – с. 29-38.
12. Краснюк М. Т. Проблеми та перспективи розвитку українських логістично-інформаційних систем в умовах глобалізованої економіки та макроекономічних кризових явищ / М. Т. Краснюк, О. Д. Кустаровський // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 10. - С. 34-39.
13. Желябин И.В. Доставка от двери до двери/ Желябин И.В.//Бюллетень транспортной информации – 2011. – №5. – С. 21.
14. Кизим А.А. Страхование международных грузов в системе мультимодальных перевозок груза / А.А. Кизим, А.В. Новиков / Журнал «Логистика». – 2011. – № 5 (58). – С. 42-45.
15. Глушенко Т. М. Аналіз розвитку логістичних послуг на сучасному світовому ринку / Т. М. Глушенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. - 2014. - Вип. 6(1). - С. 169-171.
16. Качуровський В.Є. Гапчак Т.Г. Матвієнко О.Л. Сучасні тенденції розвитку європейського ринку логістичних послуг. Аутсорсинг.”4-PL” / В.Є. Качуровський, Т.Г. Гапчак, О.Л. Матвієнко // Збірник наукових праць ВДАУ. – 2012. – №36. – С. 47-52.
17. Кирлик Н. Ю. Європейський досвід розвитку транспортно-логістичних центрів / Н. Ю. Кирлик // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 22. - С. 98-101.

18. Полякова О. М., Соломніков І.В. Передумови форсування мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів в Україні / О. М. Полякова, І.В. Соломніков // Вісник економіки і промисловості. – № 34. – 2011. – С. 217-222.
19. Members of EUROPLATFORMS / Офіційний сайт EUROPLATFORMS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europlatforms.eu/?page_id=152
20. Романенко К. М. Створення логістичних центрів: іноземний досвід та перспективи України / К. М. Романенко // Економіко-правовий розвиток сучасної України : матер. III Всеукр. наук. конф. студ., аспір. та молодих вчених (22-23 листопада 2013 р., м. Одеса) / за ред. д.е.н., проф. О. М. Кібік, д.ю.н., проф. О. П. Подцерковного ; Національн. ун-т «Одеська юридична академія» – Одеса : Фенікс, 2013. – С. 214-217.
21. The people behind the numbers / Офіційний сайт InterportoBologna [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.interporto.it/en/>
22. Бутов А. М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства / А. М. Бутов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 124-131.
23. Гудзь П. В. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю / П. В. Гудзь // Бізнес інформ. – 2011. – №4. – С. 139-142.
24. Черленяк І. І. Побудова ефективної стратегії управління логістичною системою фірми як джерело конкурентних переваг / І. І. Черленяк, Я. Ю. Агій // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2016. - Вип. 1. - С. 184-190.

25. Смирнов И. Г. Процессы транспортно-логистической кластеризации в Европейском союзе и Украина: региональный аспект /И.Г. Смирнов // Псковский регионологический журнал. – 2013. – Вып. 15. – С. 66-75.
26. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logist.fm/publications/logistika-vukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiyapotenciala>
27. Титов А. В. Особенности построения транспортно-логистических кластеров в Европе /А. В. Титов, И. А. Волынский //Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Морская техника и технология . – 2015. – №4 . – С. 104-109.
28. О. М. Полякова, О. В. Шраменко. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – №58. – С. 126-134.
29. Шрамко Я. И. Перспективы создания транспортно-логистической инфраструктуры в Украине с использованием мирового опыта / Я. И. Шрамко, Н. Н. Гуржий // Современные проблемы транспортного комплекса России: Сборник научных трудов. – Магнитогорск: МГТУ, 2013. – Вып 3. – С. 132-140.
30. International LPI Global Ranking[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/international/global/2016>
31. Строкович Г. В. Перспективи удосконалення логістичних бізнес-процесів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА. – 2018. – № 8(36). – С. 44-47.
32. Скоробогатова Т.М. Логистические системы в сервисе: [монография] / Т.М. Скоробогатова. –Симферополь : ДОЛЯ, 2007. – 416 с.
33. Международные грузоперевозки / Офіційний сайт ТОВ «Кепітал лоджістік груп»[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://clg.org.ua/>

34. Нагірна Л.В. Теоретико-методологічні підходи формування конкурентних переваг підприємства/Л.В.Нагірна//Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 251: В V т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009 – 900 с.

35. Ковальчук О. В. Інновації у логістичній діяльності підприємства / О. В. Ковальчук // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов IX межд. научно-практич. конф. УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 22 мая 2015 г.; Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2015. – С. 89-91.

36. Болдирева Л. М. Інновації в логістиці: теоретико-методологічні та практичні аспекти / Л. М. Болдирева // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 18–23.

37. Шевченко І. В. Впровадження інновацій у логістичну діяльність вітчизняних підприємств як фактор підвищення конкурентоспроможності / І. В. Шевченко // Електронний додаток до матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції : «Конкурентоспроможність та інновації : проблеми науки та практики», 18-19 листопада 2015 року. – Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2015. – С. 307-310.

38. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт ; пер. с 4-го англ. изд. – Москва : ИНФРА–М, 2015, XXXII. – 797 с.

39. Іваніщева А. В. Сучасні напрямки розвитку логістичних технологій в Україні / А. В. Іваніщева // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2016. – Том 15. Вип. 3 (34). – С. 96-116.

40. Дві третини замовлень логістичних компаній припадають на e-commerce. / Офіційний сайт Інтернет-видання «Delo.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/business/dvi-tretini-zamovlen-logistichnih-kompanij-pripadaje-na-ecommer-327958/>

41. ZAMMLER GROUP / Офіційний сайт ZAMMLER GROUP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.zammler.com.ua/ru/#>

42. Как беспилотные летательные средства меняют интралогистику / Офіційний сайт Інтернет-видання «TradeMaster» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Источник: <https://trademaster.ua/logistic/312630>

43. Технологии, которые используют в логистике / Офіційний сайт Інтернет-видання «Logist.Fm» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://logist.fm/publications/tehnologii-kotoryeispolzuyut-v-logistike>

44. Попович Ю. В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України // Економіка підприємства: проблеми та перспективи розвитку: матеріали 2-ої всеукраїнської наук.-практ. конф. студ., асп. та молодих учених, 25 грудня 2013 р., м. Дніпропетровськ. - Дніпропетровськ, 2014. – С. 57-62.

45. Ивуть Р. Б. Оценка экономической эффективности использования автотранспортных средств при выполнении международных перевозок грузов / Р. Б. Ивуть, А. А. Косовский, Т. Р. Кисель // Вестник Белорусского национального технического университета : научно-технический журнал. - 2010. - № 6. - С. 94-99.

46. Седікова І. О. Умови експорту зернових вантажів України в нових реаліях / І. О. Седікова // Економіка харчової промисловості. - 2015. - № 1. - С. 26-32.

47. Логістика, міжнародні перевезення для сільського господарства / Офіційний сайт Інтернет-видання «KiyAviaCargo» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cargo-ukraine.com/uk/logistika-selhoz/>

48. Купить грузовик МАЗ в кредит можно с пониженной процентной ставкой/ Офіційний сайт Інтернет-видання AutoWeek [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.autoweek.com.ua/news/2018/03/29/180732.html>

49. МАЗ-6501Е9-520-021 (ЕВРО-5) / Офіційний сайт компанії УкрЄвроМаз [Електронний ресурс] – Режим

доступу:<http://www.ukreuromaz.com/maz/samosvaly/maz-650119-420-021-evro-4.html>

50. МАЗ-6501Е9-520-021 / Офіційний сайт групи компаній «АИС» [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://maz.ais.ua/catalog/product/view/id/4529/s/maz-6501e9-520-021/category/722/>

51. Дунь С. В. Визначення раціональних значень енергооснащеності та параметрів трансмісії автопоїздів-зерновозів КрАЗ / С. В. Дунь, А. В. Павленко // Автошляховик України. - 2015. - № 3. - С. 10-14.

52. Дунь С. Техніко-експлуатаційні характеристики автопоїзда КрАЗ для перевезення сільськогосподарських вантажів / С. Дунь, В. Клапань // Техніка і технології АПК. - 2014. - № 6. - С. 31-33.

53. Відновлені програми «КрАЗ в кредит» та «КрАЗ в лізинг» / Офіційний сайт ПАТ «АвтоКрАЗ» [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://www.autokraz.com.ua/index.php/uk/novini-ta-media/news/item/3480-vidnovleni-prohramy-kraz-v-kredyt-ta-kraz-v-lizynh>

54. Зерновоз КрАЗ-6511С4 / Офіційний сайт ПАТ «АвтоКрАЗ» [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://www.autokraz.com.ua/index.php/ru/fabrication/automobile/civil/spec/item/812-kraz-6511s4-karavan>

55. Лізинг / Офіційний сайт ПАТ «ПриватБанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://privatbank.ua/business/lizing>

56. Рейтинг найбільших імпортерів вітчизняних зернових та олійних / Офіційний сайт Інтернет-видання Agravery [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/rejting-najbilsih-importeriv-viceznanih-zernovih-ta-olijnih>

57. Топ-12 лідерів серед країн-імпортерів українських зернових в 2017. Список / Офіційний сайт Інтернет-видання Agravery [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://espresso.tv/news/2018/03/07/top_12_lideriv_sered_krayin_importeriv_ukrayinskykh_zernovykh_v_2017_spysok