

**Київський національний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра торговельного підприємництва та логістики**

## **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

### **«Управління ланцюгами поставок та оцінка якості бавовняних тканин»**

Студентки 2 курсу, 7м групи,  
спеціальності 076  
«Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність»  
спеціалізації  
«Товарознавство і комерційна  
логістика»

Рудас Дарина Миколаївна

Науковий керівник  
канд. техн. наук, доц.

Зіміна Анна  
Іванівна

Науковий консультант  
к.т.н, доц

Михайлова Галина  
Миколаївна

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

Сидоренко Олена  
Володимирівна

Київ 2018

## АНОТАЦІЯ

### **Вакуленко Д.М. Управління ланцюгами поставок та оцінка якості бавовняних тканин**

У роботі досліджено особливості управління ланцюгами поставок, визначено методичні підходи до оцінки результативності управління ланцюгами поставок на підприємство. Охарактеризовано функції управління ланцюгами поставок. Проаналізовано організаційно-економічні характеристики системи управління поставок бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт» та оцінено їх ефективність. Запропоновано напрями удосконалення системи управління ланцюгами постачання бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт». Сформульовано чинники формування якості бавовняних тканин та зроблено характеристику асортименту. Проведена оцінка якості бавовняних тканин, що реалізується на підприємстві ТОВ «Текстиль-Контакт».

*Ключові слова: логістика, ланцюг постачання, канали поставок, ефективність, управління, поставка, підприємство, логістичний потік, бавовна, асортимент, якість, класифікація, результативність, система управління, оцінка якості.*

## SUMMARY

### **Vakulenko D.M. Supply chain management and quality assessment of cotton fabrics**

In this work the features of supply chain management are investigated, methodical approaches to the evaluation of the efficiency of supply chain management at the enterprise are determined. Characterized functions of supply chain management. The organizational and economic characteristics of the system of supply of cotton fabrics on «Textile-Contact» were analyzed and their efficiency was evaluated. The directions of improvement of the system of management of supply chains of cotton fabrics to «Textile-Contact» are offered. The factors of forming the quality of cotton fabrics are formulated and the characteristics of the assortment are made. An assessment of the quality of cotton fabrics, which is realized at the enterprise «Textile-Contact».

*Key words: logistics, supply chain, supply channels, efficiency, management, supply, enterprise, logistics flow, cotton, assortment, quality, classification, performance, management system, quality assessment.*

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
1.1. Сутність та особливості управління ланцюгами поставок.....	11
1.2. Функції управління ланцюгами поставок на підприємстві.....	15
1.3. Методичні підходи до оцінки результативності управління ланцюгами поставок на підприємстві.....	23
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК БАВОВНЯНИХ ТКАНИН НА ТОВ «ТЕКСТИЛЬ-КОНТАКТ».....	34
2.1. Організаційно-економічна характеристика системи управління ланцюгами поставок бавовняних тканин на підприємстві.....	34
2.2. Оцінювання ефективності управління ланцюгами поставок бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт».....	46
2.3. Напрями удосконалення системи управління ланцюгами постачання бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт».....	49
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ЯКОСТІ БАВОВНЯНИХ ТКАНИН.....	61
3.1. Аналіз ринку та фактори формування якості бавовняних тканин .....	61
3.2. Особливості класифікації бавовняних тканин.....	63
3.3. Характеристика асортименту бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт».....	68
3.4. Оцінка якості бавовняних тканин, що реалізуються на підприємстві ТОВ «Текстиль-Контакт».....	83
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЕРЕЛЖ .....	93
ДОДАТКИ .....	99





## ВСТУП

**Актуальність** дослідження. В умовах сучасного економічного розвитку найбільш актуальним є питання управління ланцюгом поставок продукції, оскільки значну частину вартості споживання займають операції, пов'язані з рухом товарів в просторі та часі.

Управління ланцюгом поставок являє собою послідовний процес організації логістичного планування, використання та контролю над потоками товарної продукції з метою мінімізації витрат з їх транспортування, розвантаження, завантаження та інших логістичних операцій. Управління ланцюгом поставок в рамках торгового підприємства передбачає також повне інформаційне забезпечення ланцюга поставок. Грамотна організація ланцюга постачань товарів дозволяє забезпечити його необхідну кількість у заздалегідь обумовлений час з мінімальними витратами.

Специфіка логістичного бізнесу передбачає, що управління базовими процесами, такими як закупівля – виробництво – розподіл (продаж) підпорядковане основному завданню підвищення якості обслуговування клієнтів і зниження загального рівня витрат.

Визначення конкурентоспроможності продукції підприємства базується на співвідношенні інтегрального показника якості та інтегрального показника за економічними параметрами якості включаючи витрати.

Кожен з нас стикався в своєму повсякденному житті з бавовняною тканиною. Ми носимо одяг з бавовни, використовуємо цю тканину для виготовлення речей, без яких наше життя було б не таке просте, але мало хто знає, як же з'являється ця незамінна тканина.

Бавовна, бавовняна тканина або Cotton, це натуральна, рослинного походження тканина, в основі якої, на 90-96 відсотків лежить целюлоза (клітковина). Видобувають бавовну з рослини, під назвою бавовник. Бавовна, точніше бавовняне волокно покриває насіння рослини, і розвивається з

останнього. Залежно від довжини волокна бавовна можуть класифікувати на кілька підвидів: коротковолокниста; середньо-волокниста; тонковолокниста.

Така класифікація дуже важлива, так як кожен вид пряжі бавовняного волокна має свій тип подальшої обробки.

Вперше бавовна в ужиток була застосоване ще 7000 років тому в долині річки Інд (територія сучасного Пакистану). Пізніше з поширенням цивілізації і вирощування бавовни набирало обертів. Текстиль з бавовняного волокна був знайдений на території Греції, Персії, Китаю, Південної Америки, Індії. Під час великих морських відкриттів бавовна була завезена в європейські країни, де її почали масово застосовувати для виготовлення домашнього текстилю. В даний момент лідером з експорту та вирощування бавовни є Індія, Китай і США, забезпечуючи практично весь світ це тканиною.

**Стан наукової розробки проблеми.** На сьогоднішній день, питанням якості бавовняних тканин займаються І.Ю. Сухацька, Н.А. Білова, Міневич Г.Я. і т.д. Також, теоретичними дослідженнями управління поставок займалися різні провідні як вітчизняні так і зарубіжні науковці, зокрема такі як Бочкарьов А.А., Кочубей Д.В., Москвітіна Т.Д. та інші. Разом з тим, питання оцінки якості та організації ланцюгів постачання бавовняних тканин потребують подальшого вивчення.

**Метою** дипломної роботи є вивчення теоретичних основ та практичного досвіду управління ланцюгами поставок та оцінка якості бавовняних тканин.

**Завдання:**

- розглянути теоретично-методологічні засади управління ланцюгами поставок продукції підприємств.
- провести дослідження системи управління ланцюгами поставок бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт».
- визначити напрямки удосконалення системи управління ланцюгами поставок бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт».
- провести оцінку якості бавовняних тканин.

**Об'єкт** дослідження – процес формування ланцюгів поставок та оцінки якості бавовняних тканин на підприємстві.

**Предмет** дослідження – сукупність теоретичних, методичних та прикладних засад формування і ефективного використання ланцюгів поставок на підприємстві, товарознавча характеристика бавовняних тканин.

Інформаційною базою дослідження послужили матеріали діяльності ТОВ «Текстиль-Контакт». Використані матеріали періодичної преси. В процесі дослідження проаналізовані вітчизняні та зарубіжні джерела, які висвітлюють питання управління ланцюгами поставок продукції підприємств, а також вимоги ДСТУ та ГОСТ щодо формування якостей бавовняних тканин.

**Наукова новизна** полягає у вдосконаленні системи управління ланцюгами постачання бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт» та пошук національних постачальників тканин; визначення рейтингів постачальників для ТОВ «Текстиль-Контакт»; розробка організації логістичної системи управління ланцюгами постачання за допомогою підсистем.

**Практична цінність** полягає у практичному впровадженні пропозицій, щодо удосконалення ланцюгів поставок.

**Методи** дослідження: при виконанні роботи використані методи логічного і порівнювального аналізу, а також методи стратегічного аналізу та планування: економіко-статистичний, порівняльний, графічний, експертний метод, метод рангів; використані методи дослідження фізико-хімічних показників якості бавовняних тканин; проведений аналіз асортименту продукції.



## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність та особливості управління ланцюгами поставок

Традиційно під логістикою розуміють діяльність з управління тарезалізації руху матеріальних потоків від первинного джерела сировини до кінцевого споживача відповідної продукції через лінійно упорядковану сукупність виробничих, торговельних, транспортних та інших підприємств. Враховуючи це, комплекс логістичних операцій та процесів, які здійснюються підприємством торгівлі з метою доведення товарних потоків до кінцевих споживачів товарів, слід вважати комплексом логістичної діяльності торговельного підприємства. Так, логістична діяльність підприємства торгівлі визначається як «...сукупність логістичних операцій, що забезпечують рух вхідного, внутрішнього (внутрішньомагазинного – для підприємств роздрібно торгівлі, внутрішньоскладського – для підприємств оптової торгівлі) та вихідного товарного потоку, а також рух аналогічних потоків тари та пакувальних матеріалів, торговельного обладнання та інвентарю, інформаційних і фінансових потоків» [35, с.452].

Логістична діяльність підприємства торгівлі 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 оптової та роздрібно торгівлі, планування їх розвитку та розміщування на полігоні обслуговування, забезпечення технічного оснащення торговельних об'єктів), а також організаційно-управлінську діяльність зі створення та управління цією системою.



Особливістю логістики є розгляд процесів руху матеріальних потоків у вигляді певних економічних систем, що отримали назву «логістична система». Як стверджує О. Маліков: «...логістична система – це об'єднання виробничих, торговельних та/або транспортних підприємств, їх структурних підрозділів або окремих ділянок разом з комплексом технічних засобів та дій, які забезпечують доведення матеріальних (вт.ч. товарних) потоків від пунктів їх зародження із залученням різноманітних виробників та посередників до кінцевих споживачів шляхом виконання над ними відповідних логістичних операцій (складування, зберігання, перевезення, укрупнення/розукрупнення партій вантажів, збирання, обробка, передавання інформації про параметри потоку)» [32, с. 23].

Як видно, логістична система одночасно є: 1. сукупністю певних суб'єктів господарювання, які об'єднані у логістичному ланцюгу; 2. сукупністю виробничих об'єктів (цехів, складів, терміналів, функціональних зон, окремих робочих місць разом з різноманітним обладнанням), в яких виконуються логістичні операції над елементами матеріального потоку; 3. сукупністю дій (операцій, процесів, робіт, процедур), які шляхом свого виконання забезпечують рух матеріального потоку в логістичному ланцюгу загалом та на його окремих стадіях.

Сучасне розуміння логістики пов'язане насамперед з намаганням забезпечити узгоджене систематичне просування значних обсягів матеріальних ресурсів та готової продукції в інтегрованому наскрізному логістичному ланцюгу. Значна частина процесів логістичної діяльності торговельного підприємства передбачає необхідність взаємодії даного підприємства з іншими учасниками логістичного ланцюга і виконання в процесі такої взаємодії комплексу логістичних операцій з зовнішніми (вхідними, вихідними) матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками, що потребує високого рівня їх узгодженості та координації з постачальниками і споживачами тих чи інших матеріальних ресурсів або товарів.

Логістика у розумінні її як комплексу господарської діяльності охоплює виробничо-господарські, організаційні, економічні, правові аспекти і включає великий комплекс різноманітних функцій, які забезпечують процеси товаро- і матеріалопросування. При цьому основним завданням системи логістики підприємств торгівлі вважається створення інтегрованої виробничо-торгівельно-транспортної системи, яка б забезпечувала доведення потрібного товару необхідної якості у необхідній кількості в обумовлені місце і час з мінімальними витратами завдяки такій організації системи логістики торговельного підприємства, за якої внутрішні логістичні операції були б максимально інтегровані не лише в торгово-технологічний процес даного підприємства, але і узгоджувалися з всім ланцюгом постачань на засадах організаційної, техніко-технологічної, інформаційної, економічної і методологічної єдності їх здійснення.

Перш ніж розглянути цілі та завдання логістики постачання, необхідно зупинитися на термінологічному аспекті цієї проблеми (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

### Визначення основних термінів логістики постачання

Визначення	Джерело
<i>Постачання</i> – процес матеріально-технічного забезпечення виробництва, включаючи закупівлю сировини і матеріалів, мобілізацію внутрішніх резервів, у тому числі невикористаних запасів тощо	Родников А.Н. Англо-русский словарь по экономике движения товара. – М.: Экзамен, 2001. – с. 370.
<i>Постачання</i> – це взаємопов'язані бізнес-функції, які включають планування, закупівлі, управління запасами, транспортування, отримання, вхідний контроль і управління відходами	APICS Dictionary. The Industry Standard for More than 3500 Terms and Definitions / Eleventh Edition. – The Association for Operation Management, 2005. -P.88
<i>Постачання</i> – це діяльність, яка забезпечує для споживача доступність матеріалів або послуг потрібної якості, кількості, місця та часу	Terminology in Logistics and Definitions / Glossary of Logistics Terms. – European Logistics Association, 2005. P. 76

## Продовження табл. 1.1

Визначення	Джерело
<i>Логістика постачання</i> – це координація й інтеграція видів логістичної діяльності з діяльністю маркетинговою та комерційною для досягнення корпоративних цілей організації бізнесу з оптимальними витратами ресурсів.	Логистика: Учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зай-цев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
<i>Закупівлі / Управління закупівлями</i> – функціональна діяльність, у процесі якої встановлюються та розвиваються джерела постачання, підготовлюються котирунки, встановлюються ціни й умови, розміщуються замовлення на закупівлю та забезпечується відповідна доставка	Terminology in Logistics and Definitions / Glossary of Logistics Terms. – European Logistics Association, 2005. P. 81
<i>Закупівлі / Управління закупівлями</i> – термін, використовуваний у промисловості та менеджменті, для позначення функції та відповідальності за забезпечення матеріалами, продуктами та послугами	APICS Dictionary. The Industry Standard for More than 3500 Terms and Definitions / Eleventh Edition. – The Association for Operation Management, 2005. P.94
<i>Постачання</i> – це процес, виконуваний організаційною одиницею фокусної компанії або частиною інтегрованого ланцюга постачань, які відповідають за отримання предметів постачання необхідної якості, у необхідній кількості, в потрібний час і за прийнятною ціною, а також за управління постачальниками, тим самим роблячи свій внесок у конкурентну перевагу та реалізацію корпоративної стратегії ланцюгу постачань	Лайсонс Дж., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепями поставок / Пер. з 6-го англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.

За кордоном сфера діяльності з забезпечення організації необхідною продукцією (послугами), традиційно називається Purchasing/Procurement – закупівлі/управління закупівлями/постачанням.

У зарубіжній практиці відсутній єдиний підхід до термінології у досліджуваній галузі. Зростаючий інтерес до управління закупівлями викликав виникнення різноманітних концепцій у сфері постачання. Такі терміни як «закупівля», «управління закупівлями», «постачання», «поставка», «забезпечення сировиною та матеріалами», «менеджмент постачання» тощо, є



майже взаємозамінними. Єдиної думки з приводу визначенням кожного з цих термінів не існує.

За сучасних умов господарювання під процесом «постачання» розуміють й управління закупівлями, і управління постачальниками (рис. 1.1).

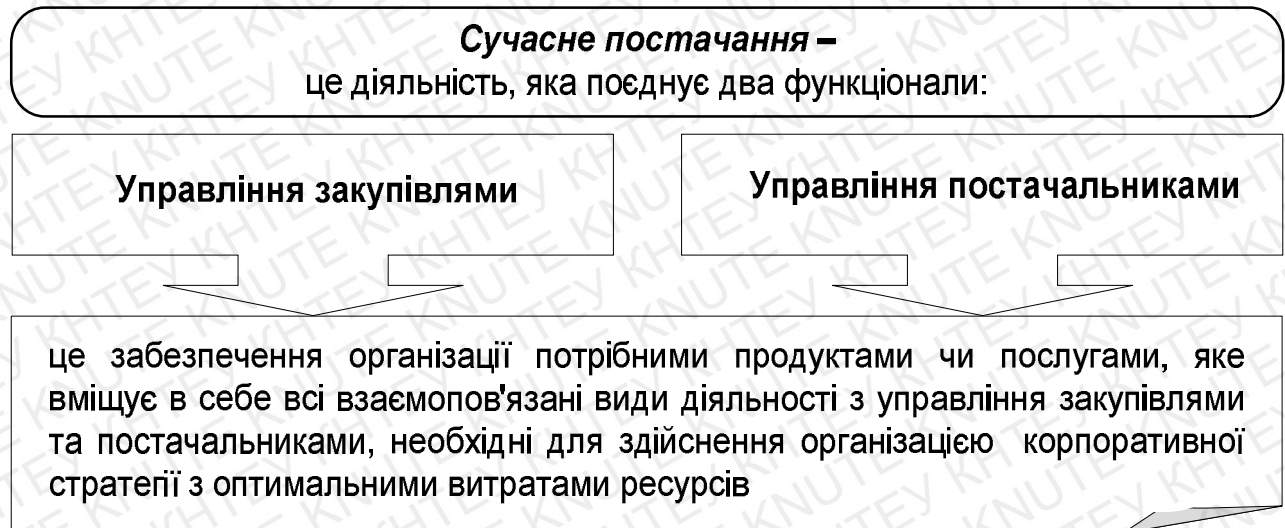


Рис. 1.1. Сучасне визначення процесу постачання в логістичній системі [24, с. 38]

Таким чином, постачальницька діяльність в сучасному розумінні – це діяльність спрямована на те, щоб підприємство отримувало необхідні за кількістю та якістю сировину, матеріали, товари та послуги у потрібний час, у потрібному місці від надійного постачальника, який своєчасно відповідає за свої зобов'язання, з якісним обслуговуванням (як до здійснення угоди, так і після того) й за вигідною ціною.

Сфера діяльності, пов'язана з постачанням, є значно ширшою, ніж просто купівля (придбання) товарів. Вона включає також усі ті функції, виконання які необхідні для безперервного забезпечення фірми як щоденно, так і в довгостроковий період.

Важіль постачання – це спроможність постачальницької діяльності підвищувати рентабельність бізнесу. Він є потенціально вищим у тих фірмах, де є великою частка вартості предметів постачання та витрат на управління закупівлями у кінцевій ціні товару.

Основні цілі логістики постачання («вхідних потоків») на рис. 1.2.

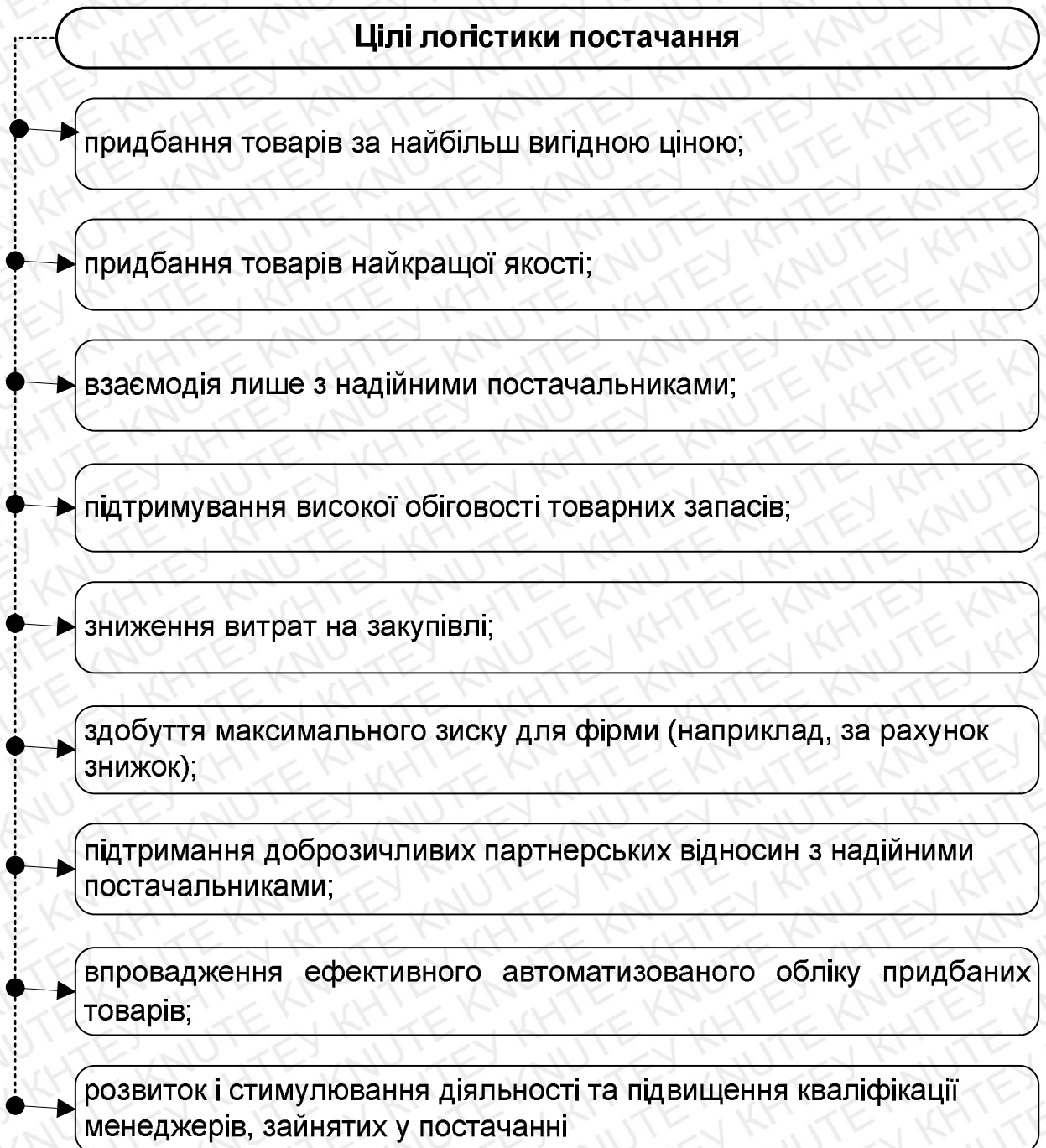


Рис. 1.2. Основні цілі логістики постачання («вхідних потоків») [24, с. 39]

Таким чином, основними цілями логістики постачання є: забезпечення підрозділів компанії предметами постачання і послугами згідно з вимогами до них; оптимізація витрат на закупівлі; здійснення ефективного управління постачальниками.

З метою ефективного втілення сформульованих цілей необхідна

реалізація певних завдань логістики постачання (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Схема послідовності завдань процесу постачання [22, с. 89]

Реалізація поставленої мети та завдань логістики постачання досягається шляхом виконання ряду функцій [22, с. 94]. Організація пошуку та закупівлі необхідних матеріалів відповідної якості та за мінімальними цінами.

Для організації процесу закупівель використовують планування придбання сировини та матеріалів, а також послуг для задоволення потреб



фірми. При цьому враховується цілий ряд факторів, а саме: темпи інфляції та можливість девальвації валют ряду країн, що призводить до зростання цін; зростання концентрації капіталів на ринку поставок; технологічний розвиток виробництва; поява нових матеріалів тощо. Планування зв'язків з ринком поставок має таке саме важливе значення для успішного функціонування, що і планування ринку збуту. З цією метою розробляють план або стратегію закупівель, для чого аналізують важливість передбачуваної закупівлі (з точки зору її потенційного впливу на характеристики продукції, що виробляється, скорочення виробничих витрат, прибутку) та особливості ринку поставок.

На основі аналізу розробляються варіанти поведінки фірми щодо постачальників у конкретних ринкових зонах [22, с. 95]. Успішне здійснення закупівель передбачає наявність широкого спектра інформації про стан ринків. Для їх дослідження регулярно відбирається та оцінюється докладна інформація: визначається місткість ринку, створюються передумови для оптимізації закупівель [22, с. 96]. Для досліджень вибирають: безпосередні ринки, тобто ті ринки, що забезпечують поточний час потреби у сировині та матеріалах; опосередковані ринки, тобто ті, що залучаються постачальниками; ринки замінювачів та нові ринки [22, с. 96].

Результати досліджень повинні визначити структуру ринку, його організацію (балансування попиту та пропозиції). Інструментом дослідження ринку закупівлі товарів виробничого призначення є запити потенційних споживачів. Після дослідження ринку і вибору конкретних постачальників функція логістики поставок полягає у визначенні потреб у сировині та матеріалах, їх конкретних поставках. Потреба може встановлюватися шляхом виявлення матеріалів і послуг за їх якістю, кількістю в основному двома методами – шляхом визначення потреб на основі замовлень і на основі витрат чи минулого досвіду.

У західних країнах продукція виробничого призначення, що купується фірмами, класифікується за видами заготовленого товару та способами його закупівлі. Товари, потреба в яких виникає непередбачено і які не вимагають

тривалого зберігання, купуються, як правило, в терміни, наближені до строків їх реалізації. Матеріали разового і постійного споживання, що потрібні у певний момент, купуються на умовах договірної постачання, де зумовлено точний час підвезення. Внаслідок такого способу постачання обсяг запасів матеріалів на фірмі скорочується, а пов'язані з цим витрати зменшуються. Регулярні поставки подібних партій матеріалів споживачеві через певні інтервали часу відповідно до графіка виробничих потреб у них виробництва в той чи інший період сприяють різкому зменшенню запасів виробництва.

Аналіз ціни товарів, що купуються. Для цього використовують різні види розрахунків, а саме: простий метод калькуляції, де показник загальних витрат ділиться на показник обсягу виробленої продукції; калькуляцію за еквівалентними показниками, де витрати поділяються на окремі статті та враховуються усереднено; постійну калькуляцію, де ведеться точний облік витрат за кожною операцією. Аналіз цін враховує також і додаткові роботи та послуги проведення консультацій, підготовку документації, пакування, мито, транспортування тощо. Дослідження транспортних витрат. При цьому до уваги береться не тільки відстань перевезень, а й вид транспорту, швидкість доставки, кількість партій вантажів, спосіб їх пакування. Здійснення руху сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин зринку закупівель до складів підприємства.

Отже, розглянуті цілі та завдання дозволяють міркувати про стратегічну роль постачання, яка полягає в: стратегічному партнерстві з постачальниками; координації постачальницьких процесів із діяльністю виробничих збутових транспортних складських підрозділів підприємства; забезпечення нормального функціонування компанії шляхом безперервного постачання ресурсів життєзабезпечення тощо

## **1.2. Функції управління ланцюгами поставок на підприємстві**

Ланцюг постачання – це форма організації, що дозволяє покупцям і продавцям, роз'єднаним у часі і за місцем розташування, поступово додавати

і акумулювати вартість у вигляді товару, передаючи його від одного члену ланцюга до іншого [14, с. 204]. Він є діючим знаряддям конкуренції в сучасному бізнесі.

Ланцюг поставок – це канал, через який: товари рухаються від виробників до споживачів, а грошові розрахунки, кредити й робочий капітал – у зворотному напрямку; технологія і передова техніка поширюються серед виробників, пакувальників і переробників; право власності переходить від виробників до споживачів; інформація про попит на рівні роздрібно́ї торгівлі передається виробникам.

Управління ланцюгом постачання – це комплексний підхід до керування організаціями, які пов'язані один з одним за допомогою висхідних і спадних потоків товарів або послуг. Істотний момент такого підходу полягає у відчутті вигоди, одержуваній усіма учасниками ланцюга. Вигоди концентруються удвох ключових цілях управління ланцюгом поставок: найбільш повно задовольняти потреби споживачів і одержувати при цьому оптимальний ефект.

Управління ланцюгами поставок включає наступні ключові функції: управління взаємовідносинами з споживачами; управління обслуговуванням споживачів; управління попитом; управління виконанням замовлень; управління виробничим потоком; управління постачанням; управління продуктом; управління поворотними потоками.

Запускає ланцюг поставок кінцевий споживач. Тільки він один із всіх учасників ланцюга має «реальні» гроші. У момент, коли споживач вирішує зробити закупівлю, приводиться в рух весь ланцюг. Учасники ланцюга поставок передають один одному частину грошей кінцевого споживача, отримуючи маржу в розмірі доданої вартості. У той же час підприємства мають найближчі цілі, які полягають у задоволенні потреб безпосередніх споживачів їхніх товарів або послуг.



Для управління ланцюгом постачання необхідне усвідомлення того, яким чином всі ланки ланцюга спільно зможуть задовольнити потреби кінцевого споживача з необхідним рівнем якості для кожної ланки ланцюга.

Застосування комплексного підходу в управлінні ланцюгом постачання відкриває безліч можливостей для аналізу і поліпшень. Наприклад, у ланцюзі постачання товарів з низькою маржею, характерно для більшості аграрних і продовольчих товарів, головне – запобігання акумуляції більших запасів. При цьому важливо забезпечити швидке просування продуктів по ланцюгу без збільшення запасів. Аналіз ланцюга як єдиного цілого для з'ясування «вузьких місць», у яких частіше всього відбувається затримка просування, дозволяє сконцентруватися на них для скорочення витрат часу. Аналіз ланцюга постачання дає можливість збільшити ефективність за допомогою допущення запасів тільки в тих випадках, коли вони дійсно потрібні, ліквідації «вузьких місць», оптимальної збалансованості обсягів і рівномірності потоку матеріалів (рис. 1.4).

З погляду окремого учасника ланцюга постачання управління може розглядатися як управління підприємствами, що формують сторони постачання і попиту. Тут можна виділити такі види управлінської діяльності.

Управління закупівлями і постачанням (сторона постачання) – полягає у виконанні функцій, що характеризують взаємодію підприємства з ринком поставок. Управління фізичним розподілом (сторона, що споживає) – управлінська діяльність з постачання прямих споживачів.

Управління матеріалами – більш вузьке поняття порівняно із управлінням ланцюгом постачання, що відбиває управління матеріальними і інформаційними потоками від прямого постачальника в ланцюзі, включаючи закупівлю, запаси, склади, операційне планування і контроль, а також фізичний розподіл. Поряд з поняттям «управління матеріальним потоком» закордонні спеціалісти виділяють ще два таких терміни — «управління матеріалами» та «управління розподілом». Перший стосується руху матеріалів, другий — розподілу готового продукту між споживачами. Використання цих понять виправдане при

формуванні нових організаційних структур — спеціальних підрозділи для керівництва переміщенням товарно-матеріальних цінностей, різноманітність особливостей виробничих підприємств і зумовлена нею різноманітність проблем створюють багатоваріантність організаційних рішень управління матеріальним потоком.

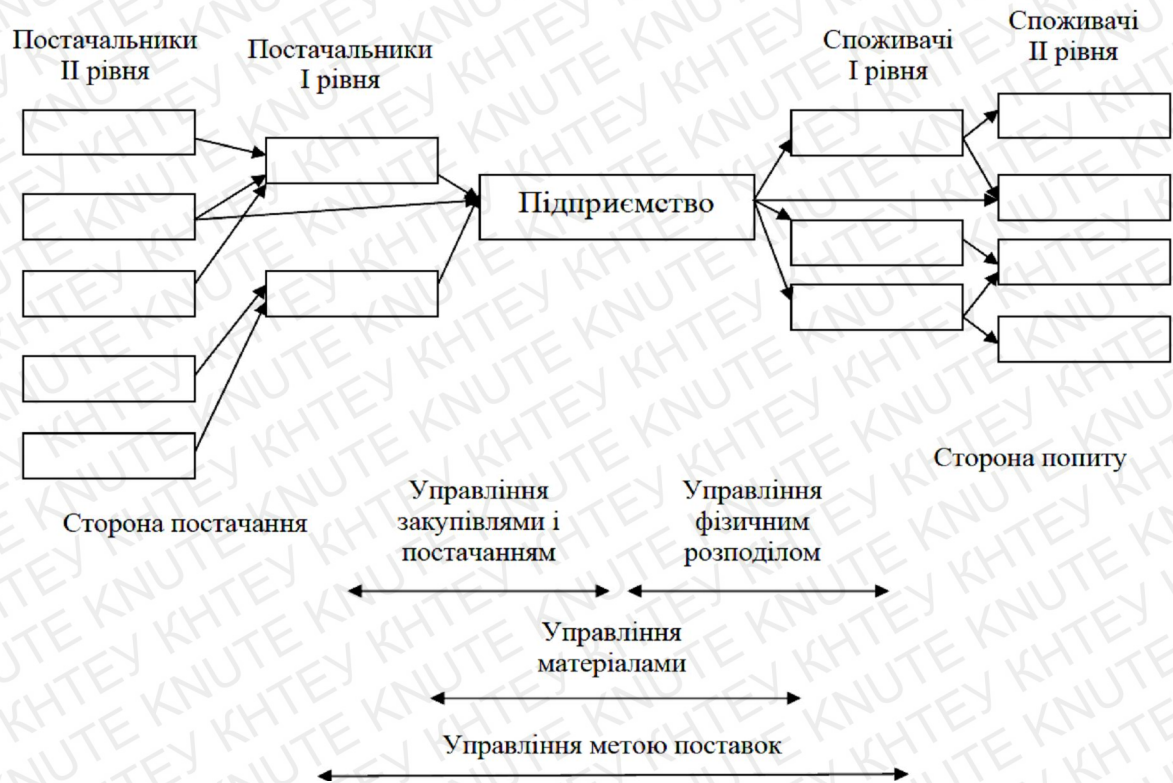


Рис. 1.4. Схема логістичних каналів ланцюга поставок [16, с. 212]

В узагальненому вигляді процес управління постачальниками можна сформулювати таким чином (рис. 1.5):

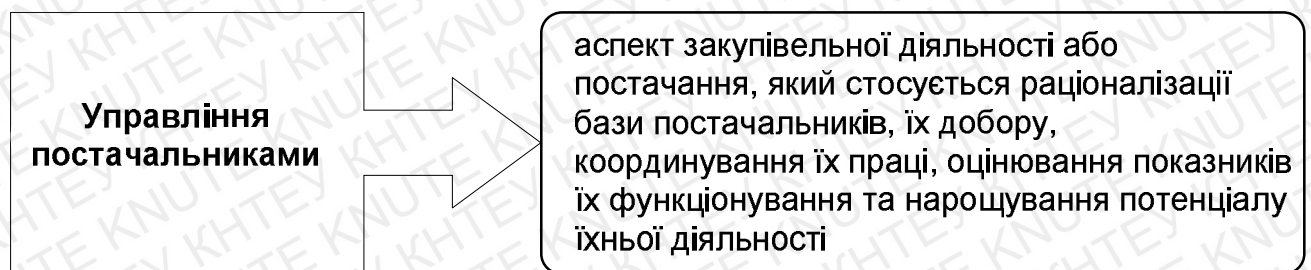


Рис. 1.5. Суть управління постачальниками[24, с. 41]

Управління постачальниками підтримує всі стандартні функції підрозділу, що відповідає за закупівлі необхідних підприємству товарів,

матеріалів, сировини, запчастин та послуг: ведення картотеки пропозицій постачальників; відстеження вимог, що надходять від інших підрозділів, заявок (вимог) на придбання; складання плану закупівлі відповідно до укладених договорів і довгострокових контрактів; вибір постачальника та формування замовлення на постачання тощо.

Приймаючи рішення про закупівлі, менеджери із закупок мають враховувати наступні параметри (рис. 1.6):

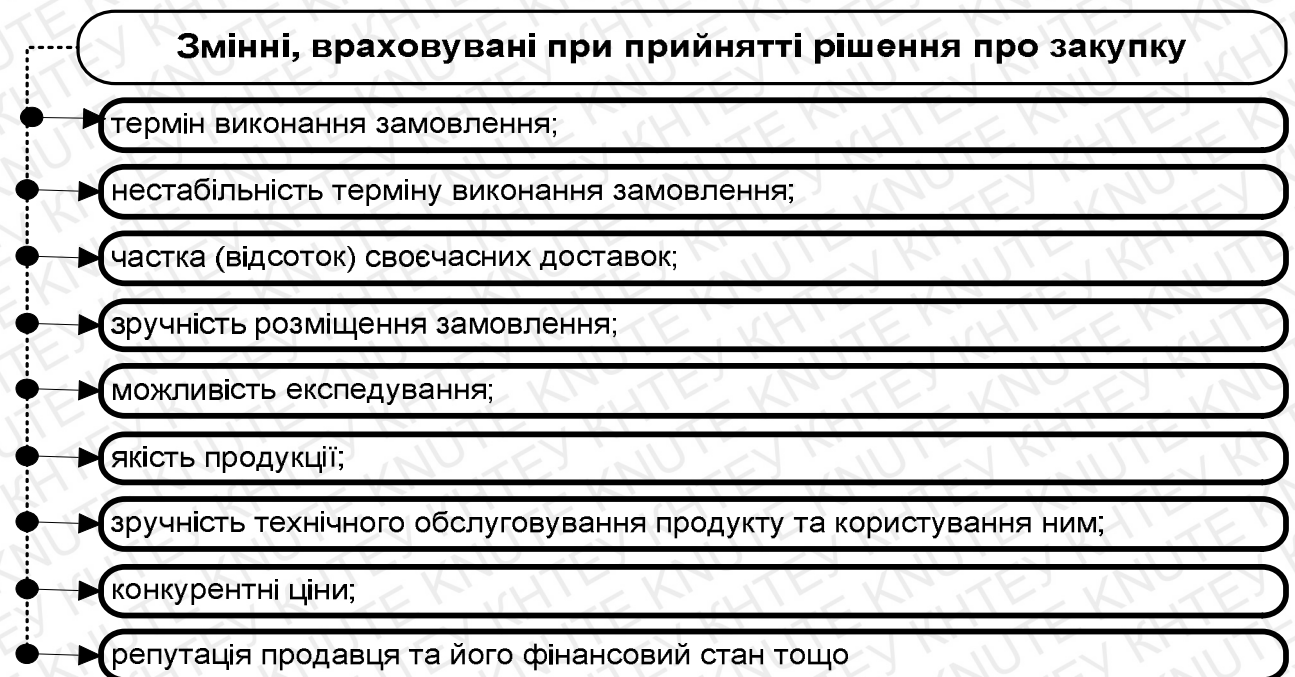


Рис. 1.6. Показники впливу на рішення про закупку [24, с. 42]

При роботі з постачальниками необхідно вирішувати цілу низку певних завдань (рис. 1.7):

- реєстрація документів, на підставі яких виробляється закупівля;
- оформлення доручень на отримання;
- розподіл матеріальних цінностей по складах;
- контроль стану договорів та платіжних документів на придбання;
- одержання звітів у різних аналітичних розрізах та ін.

При цьому результатом управління постачальниками є матеріально-технічне забезпечення підприємства. Формування плану матеріально-технічного забезпечення виробляється на підставі заявок відділу збуту, виробничої програми, заявок виробництва на основі розрахованої потреби в матеріальних



цінностях на підставі інших планів постачання. Матеріально-технічне забезпечення вирішує завдання, пов'язані з підготовкою даних для формування інших планів та проведення розрахунків у сполучених функціональних областях.

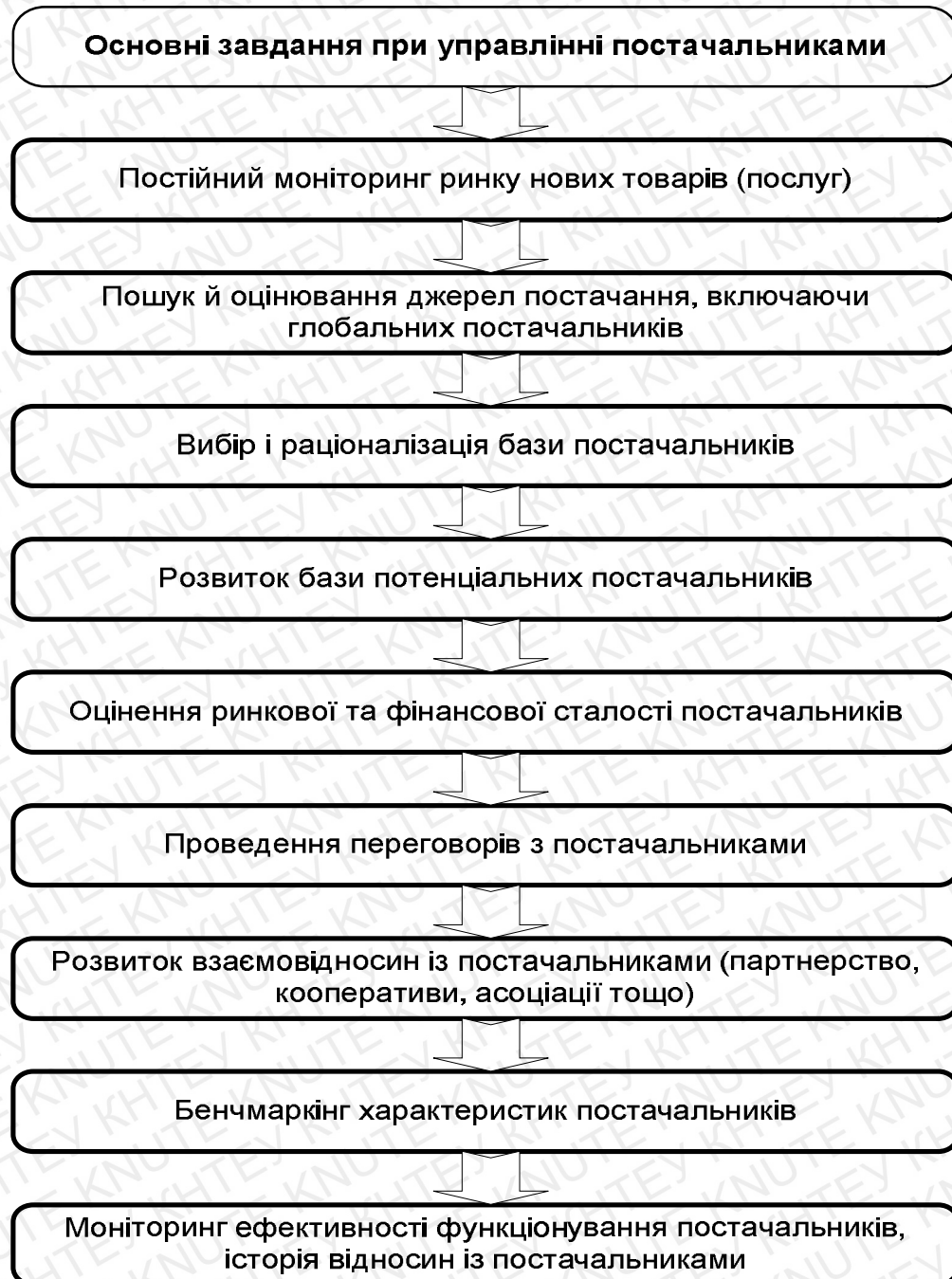


Рис. 1.7. Складові послідовності управління процесом постачання [24, с. 44]

Вибір логістичного ланцюга – це вибір конкретного учасника процесу, тобто контрагента або партнера. Таким чином, логістичний ланцюг, що є системою, становить собою самостійний об'єкт управління. Однак кожна логістичних функцій у різних ланках ланцюга також може бути

об'єкту управління. На рис. 1.8 наведено найпростіший логістичний ланцюг [26, с. 314].



Рис. 1.8. Логістичний ланцюг [26, с. 314]

Фірма отримує товар від постачальника. Для доставки товару на склад фірми використовують логістичного посередника – перевізника.

Ця компанія постачає свою продукцію оптом споживачеві – іншій торговельній компанії, у результаті досягають лінійно пов'язані між собою ланки ланцюга.

Таким чином, під ланцюгом постачань розуміють планування всіх бізнес-процесів (від продажів кінцевим покупцям до постачань сировинних матеріалів), які поєднують партнерів у єдиний ланцюг поставок для задоволення потреб кінцевого покупця і контроль за ними.

У комерційній діяльності задоволення потреб означатиме «краще, ніж у конкурентів», «краще співвідношення ціни та якості» тощо. Але в будь-якому разі управління ланцюгом постачань поєднує діяльність партнерів таким чином, щоб вона була максимально орієнтованою на кінцевого покупця. Ступінь задоволеності покупця готовим продуктом безпосередньо залежить від управління матеріальним та інформаційним потоками в ланцюгу постачань. Якщо поставка запізнюється або товар не поставлений повністю, то увесь ланцюг постачань програє конкурентам, які можуть упоратися з логістичними завданнями краще.

Усі рішення з управління ланцюгами постачань розподіляють на дві категорії: стратегічні (strategic) і тактичні (operational). Основні галузі управління ланцюгами постачань:

Виробництво (Production). Компанія вирішує, що саме і як виробляти. Стратегічні рішення щодо виробництва продукції (торгівля і надання послуг – це теж види виробництва) ухвалюють на основі вивчення споживчого попиту.

Тактичні рішення зосереджено на плануванні обсягів виробництва, робочого завантаження та обслуговування обладнання, контролю за якістю тощо.

Постачання (Supply). У разі ухвалення принципового рішення про побудову ланцюга постачань або вхід до нього, компанія має визначити, що вона вироблятиме самостійно, а які комплектуючі, товари або послуги буде купувати у сторонніх фірм. Стратегічні рішення на цьому етапі, переважно, стосуються переліку придбаних компонентів і вимог до їх постачальників щодо швидкості, якості та гнучкості постачань. Тактичні належать до поточного управління постачаннями для забезпечення необхідного рівня виробництва.

Місце розташування (Location). Рішення про місце розташування виробничих потужностей, центрів складування та джерел поставок повністю належать до числа стратегічних. Вони залежать від характеру ринку, галузевої специфіки, а також політичної та економічної ситуації в регіоні.

Запаси (Inventory). Основна мета управління запасами – страхування від таких непередбачуваних випадків, як сплеск попиту або затримка поставок. Прогнозування поведінки споживачів, організація безперебійного постачання та гнучкість виробництва, хоча, на перший погляд, і не пов'язані з рівнем запасів, але, насправді, роблять на нього безпосередній вплив. Тому на цьому етапі стратегічні рішення спрямовано на вироблення політики компанії щодо запасів. Середньостатистичне підприємствокладає в запаси близько 30 % усіх своїх активів (до 90 % обігових коштів), а витрати на утримання запасів обходяться у 20 – 40 % їх вартості. Тактичні рішення зосереджено на підтриманні оптимального рівня запасів у кожному вузлі мережі для безперебійного задоволення коливань споживчого попиту.

Транспортування (Transportation). Рішення, пов'язані із транспортуванням, в основному, є стратегічними. Вони залежать від місця розташування учасників ланцюга постачань, політики щодо запасів і необхідного рівня обслуговування клієнтів. Важливо визначити правильні способи ефективні методи оперативного управління транспортуванням, бо



ціоперації становлять близько 30 % загальних витрат на постачання, і саме із запізненнями в доставці пов'язано в середньому більш ніж 70 % помилок у розподілі товарів.

Інформація (Information). Ефективне функціонування ланцюга постачань неможливе без оперативного обміну даними між усіма її учасниками. Стратегічні рішення стосуються джерел інформації, її змісту, механізмів і засобів розподілу, а також правил доступу. Тактичні рішення спрямовано на інтеграцію інформаційних систем учасників ланцюга постачань у загальну інфраструктуру.

Управління ланцюгами постачань (або ланцюгами цінностей і ланцюгами попиту) полягає у співпраці компаній із метою поліпшення стратегічних позицій і підвищення ефективності операцій. Для кожної залученої компанії відносини в ланцюзі відображають стратегічний вибір.

Стратегію ланцюгів постачань реалізують в організації каналу, заснованого на усвідомленні залежностей та управління відносинами між компаніями. Операції в ланцюгах постачань вимагають управлінських процесів, котрі простягаються крізь функціональні сфери окремих компаній і пов'язують торговельних партнерів і споживачів за межами їхніх організацій.

Логістика, на відміну від управління ланцюгами постачань, – це робота, необхідна для переміщення запасів крізь ланцюг постачань і їх розміщення. У цьому аспекті логістика виявляє себе в більш широких межах ланцюгів постачань. Логістика є процесом, який створює цінності «місця» і «часу» щодо запасів; це комбінація управління замовленнями, запасами, транспортуванням, складуванням, пакуванням, інтегрованою між інфраструктурою компанії.

Інтегрована логістика є сполучною ланкою, що забезпечує синхронізацію всього ланцюга постачань як безперервного процесу та істотно важлива для ефективних комунікацій усередині ланцюга постачань.

### **1.3. Методичні підходи до оцінки результативності управління ланцюгами поставок на підприємстві**

У межах ланцюга постачань підприємство чи організація об'єднують зусилля зі своїми постачальниками щодо ефективної доставки продукції до потенційних споживачів. Управління ланцюгом постачань пов'язує різні бізнес-одиниці у єдину, чітку систему, яка спрямована на ефективне задоволення вимог кінцевого споживача та синхронізує ці операції [36, с. 113].

Суть аналізу ланцюгів постачань зведено до положень, наведених на рис. 1.9.

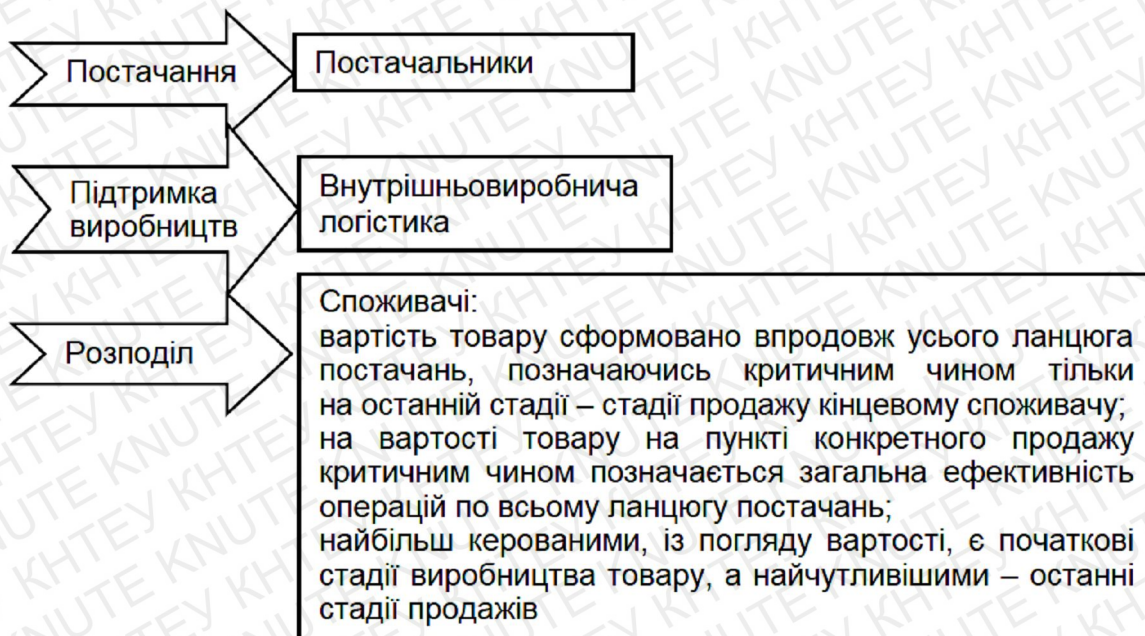


Рис. 1.9. Сутність аналізу ланцюгів постачань [36, с. 114]

У середині ланцюга постачань особливу увагу приділено скороченню видів діяльності чи робіт, не призначених для створення доданої вартості. Усі ці витрати у сфері логістики необхідно звести до мінімуму, щоб скоротити загальні витрати.

Разом з тим, планування товарних запасів та товарних ресурсів (надходження товарів) у підприємствах торгівлі слід розглядати крізь призму потреб забезпечення щоденного виконання плану товарообороту. В цьому контексті зростання обсягу товарообороту на рівні окремого торговельного підприємства можливе при виконанні таких умов ефективного управління [6, с. 125-126]:



– планування обсягів товарообороту відповідно до стратегії діяльності торговельного підприємства, яка передбачає взаємозв'язок темпів розвитку товарообороту з розвитком регіонального споживчого ринку та змінами його кон'юнктури;

– формування ефективної політики товарного забезпечення товарообороту, яка передбачає планування структури товарообороту, щонайкраще відповідає потребам контингенту покупців, яких обслуговує підприємство, а також забезпечення обсягів і структури постачання товарів і товарних запасів;

– забезпечення ефективного використання наявного ресурсного потенціалу торговельного підприємства та ін.

Використання логістичного підходу до організації основних торгово-технологічних процесів у торговельних підприємствах дозволяє скоротити рівень товарних запасів та витрати на їх утримання, оптимізувати розміщення складських площ і схеми товаропросування товарів від постачальників, забезпечити надійну пропозицію якісних товарів відповідно до попиту обслуговуваних покупців.

Торговельному підприємству необхідно враховувати різні особливості підприємств-постачальників товарів: правові, економічні, організаційні, технічні, технологічні, інноваційні та ін. Особливе значення для торговельного підприємства мають асортимент, якість, новизна, розфасовка, упаковка, ціна товару, а також економічна ефективність комерційних угод, яка, серед іншого, залежить від умов зберігання і продажу товарів.

Для прикладу розглянемо окремі варіанти вибору товарів для їх закупівлі та продажу торговельним підприємством.

Торговельне підприємство має можливість купити товари-модифікації стандартного виробу. Це може забезпечити додатковий прибуток за рахунок підвищення попиту внаслідок переваг щодо якості та забезпечення ширшого вибору товарів при привабливості їхніх цін.



Умовами ефективної закупівлі товарів-модифікацій стандартного виробу є: товари диференційовані за технічними, технологічними, екологічними, ергонометричними, економічними та іншими характеристиками; відмінні властивості товарів; різномірний за структурою попит на товари; конкуренція між собою товарів в неціновій сфері.

Закупівля та продаж товарів для окремих сегментів ринку може забезпечити зростання товарообороту та прибутку торговельного підприємства за рахунок його спеціалізації на конкретному сегменті ринку, використання переваг диференціації товарів для споживачів і комплексного їх обслуговування.

Наведемо умови ефективного продажу товарів на відповідних сегментах ринку: наявність груп споживачів, які мають різні потреби або використовують товар за різними цілями; конкуренти не спеціалізуються на конкретних сегментах ринку й надають перевагу обслуговуванню усієї групи споживачів; ресурси торговельного підприємства не дають можливості обслуговувати весь відповідний товарний ринок; високий ступінь диференціації комерційної діяльності торговельного підприємства; успішне здійснення категорійного менеджменту.

Дестабілізуючими факторами торгівлі товарами можуть бути: несуттєвість різниці в характеристиках товару для цільового сегменту та всього ринку; зменшення цін на аналогічні товари конкурентами; ширша пропозиція товарів із боку підприємств-конкурентів; концентрація їхньої діяльності у відповідному підсегменті та витіснення ними торговельного підприємства із сегменту товарного ринку.

Торговельне підприємство може закупити й продати принципово нові товари. Це вплине на зростання прибутку за рахунок монопольних цін, володіння виключним правом на продаж товарів і відсутності товарів-замінників. Такий підхід до вибору постачальника доцільний за умов відсутності аналогів товарів і наявності відповідного попиту на нові товари. Торгівля новими високоякісними товарами може бути неефективною внаслідок

протидії ринку на впровадження нововведення, продажу конкурентами протизаконних копійтоварів і високого рівня комерційного ризику.

Для торгівельного підприємства важливо врахувати й інші особливості постачальниківтоварів. Наприклад, на витрати обігупортівельного підприємства можуть суттєво впливати дислокація постачальника товарів, його філій, розподільчих центрів і складів; періодичність і своєчасність поставки товарів; розподіл товарних запасів між постачальником і покупцем; види та вартість сервісних послуг; сумісність систем комп'ютерної обробки інформації; форми товаропросування (транзитна, складська, одно-, дво- та багатоланкова складська); технологія доставки товарів постачальникомтощо.

Складовою частиною комерційної діяльності із закупівлі матеріальнихресурсів є організація зв'язків і вибір постачальника. Комерційні зв'язки міжпартнерами вважаються встановленими за умовами укладання відповідної угоди, яка є основним документом, що регламентує відносини міжпартнерами.

Для успішного виконання комерційних операцій із закупівлі товарів,оптові бази повинні систематично займатися виявленням і вивченням джерелзакупівлі й постачальників товарів.

Процес закупівлі матеріальних ресурсів у постачальника проводиться,як правило у такій послідовності:визначення потреби в матеріальних ресурсах;складання специфікації;складання списку потенційних постачальників;вибір найкращого постачальника матеріальних ресурсів;ведення переговорів з постачальником;укладання договору з постачальником;взаємодія у процесі закупівлі матеріальнихресурсів;задоволення потреби підприємства в матеріальних ресурсах.

Для ефективного функціонування закупівельної логістики підприємство повинно володіти інформацією про те, які саме матеріальні ресурси потрібні для виготовлення продукції. Така інформація міститься в плані закупівель, головною метою якого є забезпечення узгодження дій усіх

внутрішньофірмових підрозділів і посадових осіб підприємства щодо вирішення таких завдань постачання як: – визначення потреби та розрахунок кількості замовлених матеріальних ресурсів; – визначення методу закупівель і укладання договорів на поставку матеріальних ресурсів; – організація контролю кількості, якості, термінами поставок ресурсів;– організація розміщення товарів на складі.

Досвід роботи підприємств показує, що багато з них процвітають завдяки використанню цілеспрямованого маркетингового дослідження ринку товарів. Структуру маркетингового дослідження ринку наведено на рис. 1.10.

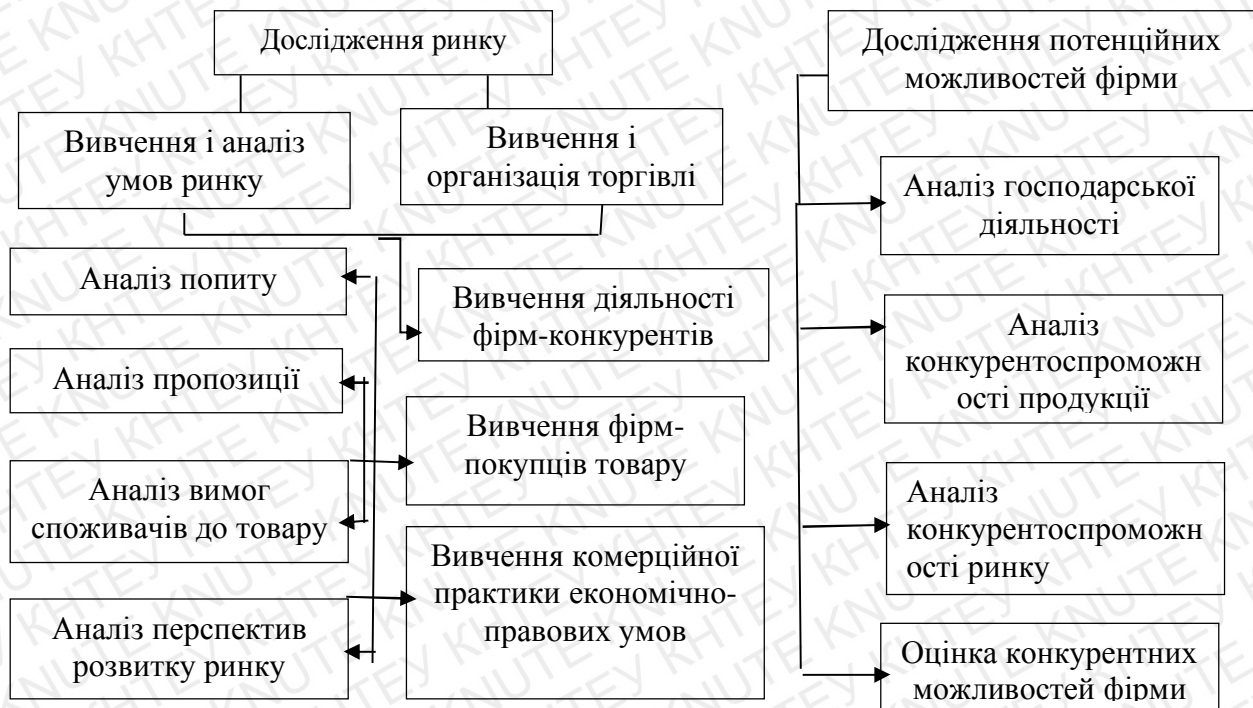


Рис. 1.10. Структура маркетингового дослідження [8, с. 29]

Одержання інформації прямо називають первинним дослідженням ринку. Його базою є такі чотири джерела: контакти з постачальниками, їх конкурентами; контакти з посередниками; відвідування ярмарків та виставок, що надає багату інформацію щодо асортименту і якості товарів, цін на них тощо; поїздки на підприємства-постачальники, їх огляд, що дозволяє робити



висновки про здатність підприємства виконувати замовлення, про його технічні можливості з надання послуг.

Непряме вивчення ринку (вторинне), на відміну від первинного базується на використанні наявних документів. Вихідними даними є: огляди стану кон'юнктури ринку, біржові бюлетені, що містять дані про зміну цін; фірмові журнали, що випускаються торгово-промисловими палатами, а також постачальниками; пропозиції про продаж, що містяться в спеціальних журналах і каталогах, брошурах, проспектах.

Велике значення має чітка взаємодія торговельного підприємства з постачальниками під час закупівлі товарів. Схему процесу закупівлі матеріальних ресурсів у постачальника наведено на рисунку 1.11.



Рис. 1.11. Схема процесу закупівлі матеріальних ресурсів у постачальника [8, с. 33]

До постачальників товарів відносять конкретні підприємства різних джерел надходження, різних сфер виробничо-економічної діяльності, що виробляють товари за послуги.

Вибору постачальників передують аналіз матеріальних потреб підприємства і можливостей задовольнити їх на ринку. Після вивчення ринку складають специфікації на необхідні види матеріальних ресурсів.

Специфікація включає найменування і характеристику матеріалів, вимоги до них. Після підготовки специфікації складається список

можливих постачальників для кожного виду матеріальних ресурсів. Кількість постачальників які беруть участь у виконанні замовлення на кожен матеріал визначається відділом матеріально-технічного забезпечення підприємства. При цьому враховують важливість матеріалу, кон'юнктуру ринку і якість матеріалу, що необхідний. Вибір конкретних постачальників товарів здійснюється в тому разі, коли серед них немає монополії. З цією метою складається список можливих постачальників кожного виду товарів. Джерелом інформації для складання списку постачальників є вивчення ринку товарів. З огляду на велике різноманіття постачальників товарів, їх можна класифікувати на кілька груп за різними ознаками (рис. 1.12).



Рис. 1.12. Класифікація постачальників товарних ресурсів[8, с. 34]

Аналіз підходів до оцінювання ефективності ланцюгів поставок європейськими та американськими компаніями свідчить, що останні на практиці використовують досить різні за змістом та спрямованістю показники, а саме: своєчасність доставки замовлень, ідеальність поставки, поставка точно-

вчасно, досконале замовлення, гарантований час поставки, забезпеченість технічними засобами реалізації процесу постачання та ін.

Характеристика постачальників торговельного підприємства занаведеними ознаками дозволяє визначити якість їх комерційної роботи та ступінь ризикованості операцій з закупівлі товарів, сталість товарного забезпечення товарообігу. В умовах ринкової економіки торговельне підприємство самостійно вибирає постачальника необхідних товарних ресурсів (рис. 1.13).



Рис. 1.13. Систематизація критеріїв вибору постачальників[8, с. 36]

Якщо підприємство купує матеріал в одного постачальника то налагоджує тісні ділові контакти і встановлює взаємовигідні форми ділових торговельних



відносин, пов'язаних з наданням споживачам знижок до ціни ідодаткових форм обслуговування.

Критерії вибору постачальників можуть бути доповнені й іншими умовами, специфічними для кожного конкретного споживача.

Аналіз підходів до оцінювання ефективності ланцюгів поставок європейськими та американськими компаніями свідчить, що останні на практиці використовують досить різні за змістом та спрямованістю показники, а саме: своєчасність доставки замовлень, ідеальність поставки, поставка точно-вчасно, досконале замовлення, гарантований час поставки, забезпеченість технічними засобами реалізації процесу постачання та ін. (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Показники оцінювання ефективності ланцюгів поставок [23, с. 60]**

Показник	Рекомендоване значення показника (надійність)	Компанія
Своєчасність доставки замовлень	98,00 %	3M
Ідеальне замовлення: своєчасність x комплексність x оплата	90,00 %	Procter & Gamble
Вимога до постачальників: поставка точно-вчасно (JIT)	99,50 %	Philips Sem.
Досконале замовлення: точність x повнота x безпомилковість	98,00 %	Hewlett-Packard
Гарантований час поставки	доба	RS Components
Забезпеченість технічними засобами реалізації процесу постачання	бали	Sun Microsystems
Затримка поставки	98,50 %	компанія Tesco UK
Точність комплектації замовлення	99,50 %	компанія Tesco UK
Кількість дефектних деталей у замовленні	99,95 %	компанія Nissan UK
Повнота поставки в	98,00 %	компанія Siemens EMS

зазначений термін		
-------------------	--	--

Тобто кожна компанія обирає для себе той показник, який є зручним у використанні й віддзеркалює за своєюсутністю надійність функціонування ланцюга поставок.

Як висновок можна сказати, що аналіз теоретично-методологічних засад управління ланцюгами поставок продукції підприємств надав наступні результати.

Постачальницька діяльність в сучасному розумінні – це діяльність спрямована на те, щоб підприємство отримувало необхідні за кількістю та якістю сировину, матеріали, товари та послуги у потрібний час, у потрібному місці від надійного постачальника, який своєчасно відповідає за свої зобов'язання, з якісним обслуговуванням (як до здійснення угоди, так і після того) й за вигідною ціною.

Основними цілями логістики постачання є: забезпечення підрозділів компанії предметами постачання і послугами згідно з вимогами до них; оптимізація витрат на закупівлі; здійснення ефективного управління постачальниками.

Управління ланцюгами поставок включає наступні ключові функції: управління взаємовідносинами з споживачами; управління обслуговуванням споживачів; управління попитом; управління виконанням замовлень; управління виробничим потоком; управління постачанням; управління продуктом; управління поворотними потоками.

У межах ланцюга постачань підприємство чи організація об'єднують зусилля зі своїми постачальниками щодо ефективної доставки продукції до потенційних споживачів. Управління ланцюгом постачань пов'язує різні бізнес-одиниці у єдину, чітку систему, яка спрямована на ефективне задоволення вимог кінцевого споживача та синхронізує ці операції.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК БАВОВНЯНИХ ТКАНИН НА ТОВ «ТЕКСТИЛЬ-КОНТАКТ»

#### 2.1. Організаційно-економічна характеристика системи управління ланцюгами поставок бавовняних тканин на підприємстві

«Текстиль-Контакт» – 100% українська компанія, найбільший національний оператор з продажу тканини. Спеціалізація: продаж тканини оптом і в роздріб. Асортимент нараховує близько 20 тис. найменувань. Філії та оптово-роздрібні магазини розташовані в декількох міст України.

В асортименті ТОВ «Текстиль-Контакт»: бавовняні і змішані тканини, декоративні тканини, хутро штучне і натуральне, тканини для одягу; трикотажні полотна, пряжа і волокна.

Загальну характеристику підприємства наведено у таблиці 2.1.

*Таблиця 2.1*

#### Загальна інформація про підприємство

Ознаки	Характеристика
1 Назва підприємства	ТОВ «Текстиль-Контакт»
2 Місце знаходження (юридична адреса)	Україна, 02152, м. Київ, вул. Миколайчука, 2
3 Дата створення	1995 рік
4 Форма власності	приватна
5 Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
6 Основна сфера діяльності	Оптова торгівля текстильними товарами
7 Величина активів, тис. грн.	141475 тис. грн.



7.1	у т.ч. частка необоротних активів (%)	18,09%
7.2	частка оборотних активів (%)	81,9%
8	Чисельність персоналу	434
9	Тип організаційної структури	Функціональна

Важливу роль в формуванні внутрішнього середовища досліджуваного підприємства відіграють стейкхолдери.

Стейкхолдер – ринковий суб’єкт, який має інтерес до діяльності підприємства чи до деяких напрямів його діяльності, але цей інтерес не базується на бажанні отримати чистий дохід. Основними стейкхолдерами підприємства є:

- інвестори, що вкладають у компанію свій капітал з певною часткою ризику з метою отримання доходу;
- кредитори, котрі тимчасово надають підприємству позику в обмін надіякий наперед встановлений дохід і зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи будуть своєчасно здійснені виплати по кредиту;
- менеджери підприємства, оскільки фінансова інформація дозволяє зробити найбільш достовірну оцінку ефективності управління підприємством;
- працівники підприємства, зацікавлені в отриманні інформації про здатність підприємства своєчасно виплачувати зарплату, проводити пенсійні та інші виплати;
- постачальники, зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи своєчасно виплатять належні їм суми;
- споживачі (клієнти підприємства), зацікавлені в стабільності поставок, як наслідок фінансової репутабельності підприємства;
- суспільні і державні організації, оскільки від успішного функціонування підприємства залежить добробут економічної інфраструктури регіону.

Проведемо аналіз стейкхолдерів на підприємстві ТОВ «Текстиль-Контакт», представлений в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

## Аналітична характеристика стейкхолдерів підприємства

Стейкхолдери	Інтереси / потреби	Ранг влади стейкхолдера (1 – найменш вагомий)	Ранг залученості стейкхолдера (1 – найменш вагомий)
Постачальники	Збут продукції за найвигіднішою ціною відповідно до плану продажів	7	8
Клієнти	Задоволення власних потреб за рахунок продукції компанії	9	7
Конкуренти	Отримати зручні канали збуту для просування власної продукції	1	2
Банки	Надання послуг для компанії	4	4
ЗМІ	Створення позитивного іміджу компанії	5	6
Органи державної влади	Задоволення потреб держави шляхом забезпечення реального національного доходу, дотримання вимог державних стандартів.	2	1
Директор	Максимізувати прибутки підприємства, організувати ефективну роботу компанії	8	10
Стейкхолдери	Інтереси / потреби	Ранг влади стейкхолдера (1 – найменш вагомий)	Ранг залученості стейкхолдера (1 – найменш вагомий)
Працівники	Отримання робочих місць, достойної заробітної плати, забезпечення усіма необхідними умова праці.	6	9
Контролюючі та	Ведення діяльності відповідно	3	3

регулюючі органи	до норм законодавства		
Власник	Отримання прибутку та розширення бізнесу	10	5

Провівши аналіз можна сказати, що до основних стейкхолдерів підприємства належать: постачальники, працівники, клієнти (в тому числі контрагенти), директор.

Для визначення найбільш впливових факторів текстильної галузі на діяльність підприємства проведемо PEST-аналіз. Визначимо основні чинники та їх силу впливу на підприємстві (Додаток А).

Результати проведено аналізу відобразимо в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

### Фактори зовнішнього середовища (PEST-аналіз)

ПОЛІТИЧНІ ЧИННИКИ (P)		
Чинник	Характер впливу	Середньозважена оцінка впливу
Податкова політика (тарифи та пільги)	Проблеми з податковою та митними системами може призвести до проблем з сировиною, збільшити вартість товарів, що зумовить підвищення ціни.	0,10
Антимонопольне та трудове законодавство		0,11
Законодавство з охорони навколишнього середовища		0,09
Свобода інформації та незалежність ЗМІ		0,02
Митна система		0,15
<b>Підсумок за групою чинників (P)</b>		<b>0,47</b>
СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ТА ДЕМОГРАФІЧНІ ЧИННИКИ (S)		
Рівень охорони здоров'я	Тканини дуже чуттєві до суспільної думки. Дуже важливу роль відіграє репутація підприємства.	0,03
Вимоги до якості продукції і рівню сервісу		0,04
Культура формування заощаджень і кредитування в суспільстві		0,01
Спосіб життя і звички споживання		0,01
<b>Підсумок за групою чинників (S)</b>		<b>0,11</b>
ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ (E)		
Чинник	Оскільки підприємство закуповує сировину та товари закордон важливу роль відіграє курс валют. Оскільки тут можуть виникнути додаткові витрати.	Середньозважена оцінка впливу
Темпи зростання економіки		0,11
Рівень інфляції і процентні ставки		0,14
Курси основних валют		0,21
Рівень наявних доходів населення		0,14



Кредитно-грошова і податково-бюджетна політика країни		0,07
<b>Підсумок за групою чинників (Е)</b>		<b>0,66</b>

*Продовження табл. 2.3*

ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ (Т)		
Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі	Підприємству необхідно відслідковувати нові методи виробництва та ноу-хау, що дозволять вдосконалити та диференціювати товари для реалізації.	0,14
Витрати на дослідження і розробки		0,12
Доступ до новітніх технологій		0,08
Ставлення до натуральних і екологічно-чистих продуктів		0,17
<b>Підсумок за групою чинників (Т)</b>		<b>0,60</b>

Згідно з отриманими результатами PEST-аналізу можна сказати, що найбільший вплив на ТОВ «Текстиль-Контакт» мають економічні та технологічні фактори. Це можна пояснити тим, що підприємство залежить від закупівельних цін на товари. Оскільки ТОВ «Текстиль-Контакт» закуповує товари за кордоном існують високі валютні ризики. Також на товариство впливає загальний рівень економічної ситуації в країні.

Оскільки ринок динамічно розвивається, зростають нові сегменти, конкуренція дуже велика, підприємство повинно постійно оновлювати асортимент товарів і постійно виводити нові продукти на ринок. Саме тому важливу роль відіграють інновації та технології виробництва.

Аналіз фінансово-економічного стану підприємства є одним з важливих напрямів дослідження системи показників які характеризують розвиток підприємства як на сучасному етапі, так і дозволяють виявити перспективи.

Фінансово-економічний стан - одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства. Головними завданнями аналізу фінансово-економічного стану підприємства є правильні оцінки початкового фінансового положення та динаміки його подальшого розвитку, що складається з наступних етапів: ідентифікації фінансово-економічного становища; змін фінансово-економічного стану в просторово-часовому розрізі; основних факторів, що викликали зміни у

фінансово-економічному стані; внутрішньогосподарських резервів зміцнення фінансового становища

Аналіз структури та змін у вартості активів підприємства виконаємо шляхом зіставлення показників активу балансу за 2015-2017 роки за видами активів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Аналіз структури та динаміки активів ТОВ «Текстиль-Контакт»**

№ з/п	Найменування показника	2015, тис. грн.	2016, тис. грн.	2017, тис. грн.	Відношення 2017 р. до 2015 р.	
					Абсолютне зростання (гр. 5 – гр. 3)	Коефіцієнт зростання (гр. 5/гр. 3)
1.	Необоротні активи усього, в т. ч.	22926	25588	31694	+8768	1,382
1.1	Нематеріальні активи	1016	837	1867	+851	1,837
1.2	Основні засоби	8357	15256	15564	+7207	1,862
1.3	Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-	-
1.4	Інші необоротні активи	-	-	-	-	-
2	Оборотні активи	86342	112721	129189	+42847	1,496
2.1	Запаси	36020	47067	57226	+21206	1,589
2.2	Товари	35408	46130	56265	+20857	1,589
2.3	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	23689	38211	43157	+19468	1,822
2.4	Дебіторська заборгованість за розрахунками	20092	-	-	-	-
2.5	Грошові кошти та їх еквіваленти	1013	2163	927	-86	0,915
2.6	Інша поточна	5528	10135	5401	-127	0,977

	дебіторська заборгованість					
3	Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-
4	Вартість активів	109268	138309	160883	+51615	1,472



Проведений аналіз активів ТОВ «Текстиль-Контакт» наведений у табл. 2.4 свідчить про розширення її господарської діяльності, так як коефіцієнт зростання вартості активів у 2017 р. становить 1,472.

За період, який досліджується, обсяги як необоротних активів так і оборотних збільшилися відповідно на 38,2 % та 49,6 %. Зменшення відзначається лише у значеннях іншої поточної дебіторської заборгованості та грошових коштів і їх еквівалентів.

При аналізі власного капіталу підприємства оцінюються зміни у структурі та обсягах власних фінансових ресурсів (табл. 2.5). За даними таблиці визначимо абсолютне та відносне зростання (коефіцієнт зростання) за окремими складовими власного капіталу ТОВ «Текстиль-Контакт».

Дані табл. 2.5 свідчать, що власний капітал підприємства у 2017 році збільшився порівняно з 2015 роком на 7130 тис. грн. (на 9,3 %). Дані зміни відбулися за рахунок зростання нерозподіленого прибутку.

Зростання власного капіталу ТОВ «Текстиль-Контакт» свідчить про розширення обсягів власних джерел фінансування компанії.

Таблиця 2.5

**Аналіз структури та динаміки власного капіталу ТОВ «Текстиль-Контакт»**

№ з/п	Найменування показника	2015, тис. грн.	2016, тис. грн.	2017, тис. грн.	Відношення 2017 р. до 2015 р.	
					Абсолютне зростання (гр. 5 – гр. 3)	Коефіцієнт зростання (гр. 5/гр. 3)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Статутний капітал	38	38	38	0	1
2.	Додатково вкладений капітал	-	-	-	-	-
3.	Інший додатковий капітал	-	-	-	-	-
4.	Резервний капітал	-	-	-	-	-

5.	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	76588	78809	83718	+7130	1,093
6.	Власний капітал, усього	76626	78847	83756	+7130	1,093

Структуру власного капіталу підприємства у 2017 році зобразимо графічно (рис. 2.1).

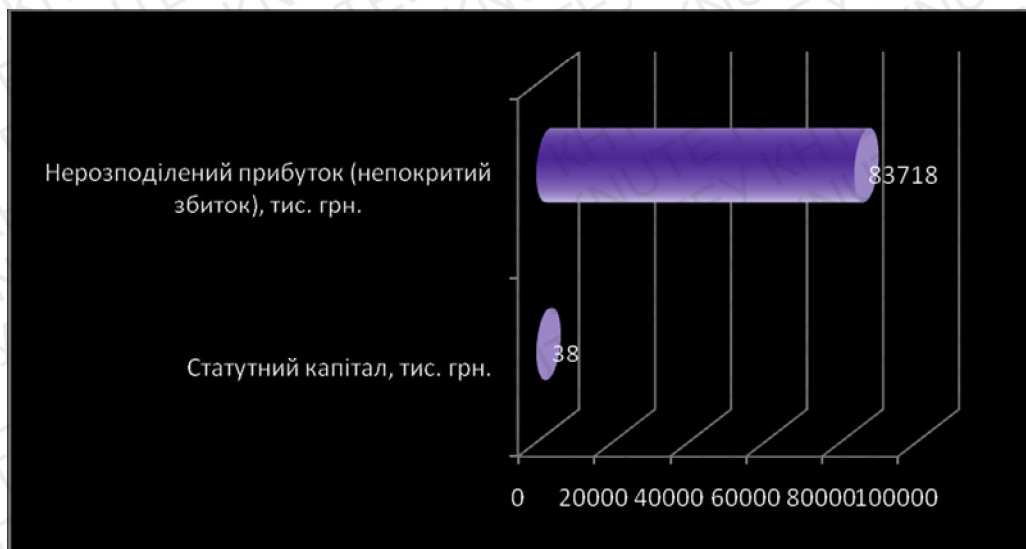


Рис. 2.1. Структура власного капіталу ТОВ «Текстиль-Контакт»

При аналізі структури та динаміки зобов'язань підприємства можна виявити негативні тенденції щодо зростання її заборгованості (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

#### Аналіз структури та динаміки зобов'язань підприємства

№ з/п	Найменування показника	2015, тис. грн.	2016, тис. грн.	2017, тис. грн.	Відношення 2017 р. до 2015 р.	
					Абсолютне зростання (гр. 5 – гр. 3)	Коефіцієнт зростання (гр. 5/гр. 3)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Довгострокові зобов'язання	2500	6339	6696	+4196	2,678
2.	Поточні зобов'язання	30142	53123	70431	+40289	2,337

Продовження табл. 2.6

3.	Усього зобов'язань (рядок 1+рядок2)	32642	59462	77127	+44485	2,363
----	-------------------------------------	-------	-------	-------	--------	-------

Дані табл. 2.6 вказують на зростання заборгованості ТОВ «Текстиль-Контакт» за досліджуваний період аж на 136,3 %, що є негативним значенням, яке вказує на збільшення фінансової залежності компанії від зовнішніх кредиторів.

Обсяги довгострокових зобов'язань у 2017 році зросли на 167,8 %, а поточних – на 133,7 %.

За даними табл. 2.7 оцінемо прибутковість кожного виду діяльності підприємства: операційної, інвестиційної та фінансової.

Аналіз ефективності різних видів діяльності дасть змогу визначити їх вплив на чистий прибуток підприємства.

Таблиця 2.7

### Аналіз структури та динаміки фінансових результатів підприємства

№ з/п	Найменування показника	2015, тис. грн.	2016, тис. грн.	2017, тис. грн.	Відношення 2017 р. до 2016 р.	
					Абсолютне зростання (гр. 5 – гр. 3)	Коефіцієнт зростання (гр. 5/гр. 3)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	284928	375599	647567	+362639	2,273
2.	Собівартість реалізованої продукції	187071	256063	491886	+304818	2,629
3.	Валовий прибуток (збиток)	97857	119356	155678	+57821	1,591
4.	Інші доходи операційної діяльності	1578	9556	15391	+13813	9,753



Продовження табл. 2.7

5.	Адміністративні витрати	29635	36133	37506	+7871	1,266
6.	Витрати на збут	52727	77258	101828	+49101	1,931
7.	Інші операційні витрати	1271	6577	19023	+17752	14,967
8.	Фінансовий результат від операційної діяльності (ряд 3 + ряд 4 – ряд 5)	15802	91124	12712	-3090	0,804
9.	Інші доходи	845	1244	1216	+371	1,439
10.	Фінансові витрати	3735	5109	8164	+4429	2,185
11.	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	12912	5259	5764	-7148	0,446
12.	Чистий прибуток (збиток)	10313	2257	4909	-5404	0,476

Загальний чистий прибуток підприємства у 2017 році становив 4909 тис. грн., що на 52,4% менше ніж у 2015 році. Чистий дохід від реалізації підприємства за цей період збільшився на 127,3 %, собівартість продукції – на 126,9 %, валовий прибуток відповідно на 59,1 %. Інші доходи зросли майже у 10 разів.

Товар до ТОВ «Текстиль-Контакт» поставляється безпосередньо від постачальника (прямі поставки).

Вибір каналу постачання пов'язаний з вибором постачальників матеріалів, які найбільше задовольняють вимоги замовників – підприємств-товаровиробників. Критеріями, що впливають на вибір постачальника, підприємством-товаровиробником є його знаходження на тій чи іншій відстані від споживача, час виконання замовлень, наявність у постачальника резервних потужностей, його кредитоспроможність, фінансовий стан тощо.

Структура каналів постачання товарів на ТОВ «Текстиль-Контакт» має наступний вигляд (рис. 2.2).

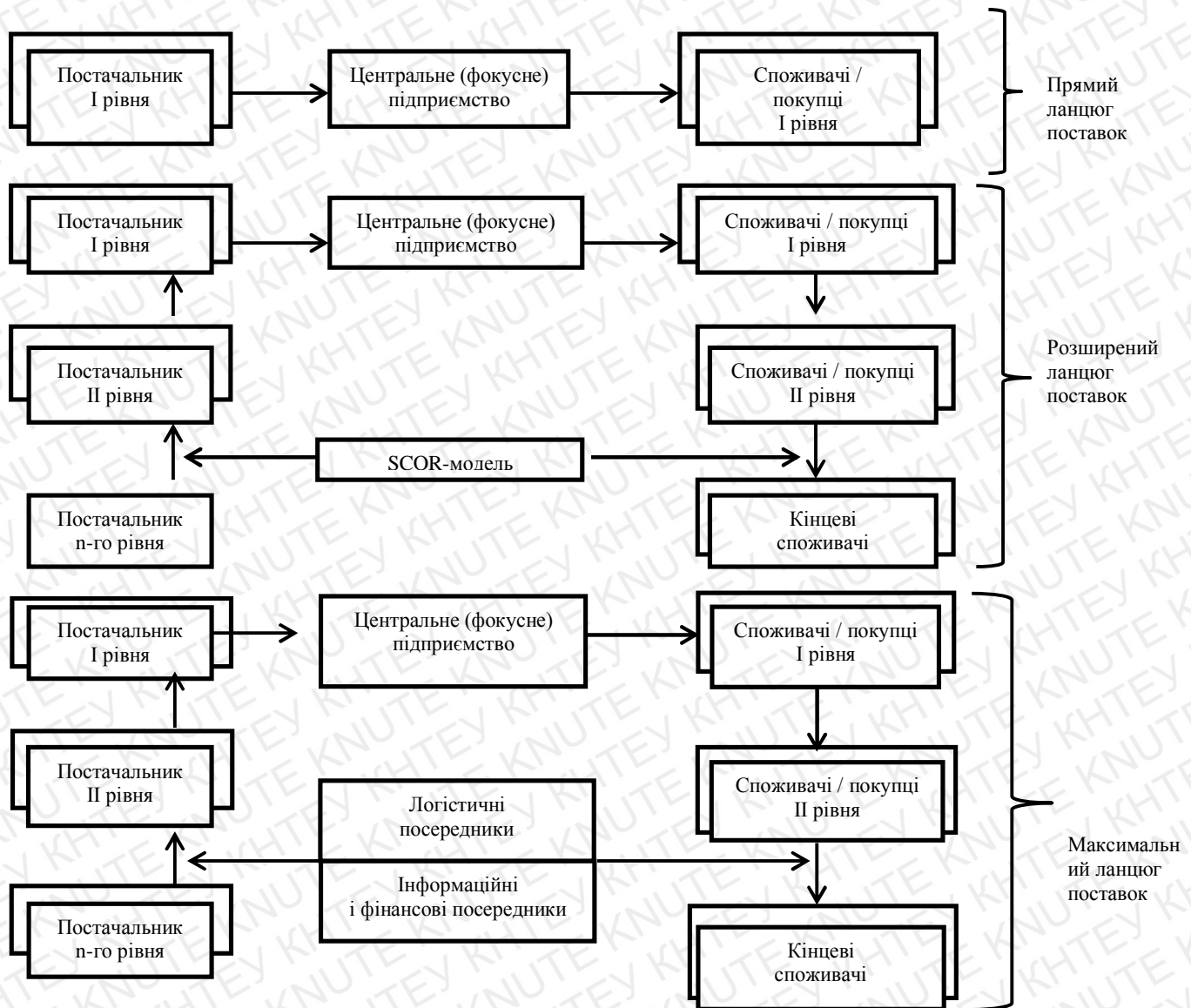


Рис. 2.2. Структура каналів постачання товарів на ТОВ «Текстиль-Контакт»

Отже, відповідно до рис. 2.2 управління логістичними каналами постачання товарів на ТОВ «Текстиль-Контакт» здійснюється за такою технологією:

1. Збір інформації про купівельний попит та інтенсивності купівельного попиту на відповідний товар.
2. Формування і передача заявки на замовлення товару.
3. Формування замовлення на поставку товару і передача його постачальнику.
4. Інформування торгового відділу про виконання замовлення.
5. Інформування складського господарства про надходження товару.

6. Занесення в «1 С: Підприємство» приходу товару по рахунках-фактурах постачальника, передача інформації в торговий відділ про можливість реалізації товару.

7. Інформація про готовність виписки (продажу) товару.

8. Залучення покупців, продаж товару.

У 2017 році на підприємство ТОВ «Текстиль-Контакт» бавовняні тканини надходили з таких країн світу як, Китай, Туреччина, ОАЕ, Германії та Італія, у процентному співвідношенні їх надходження наведено на рис. 2.3.

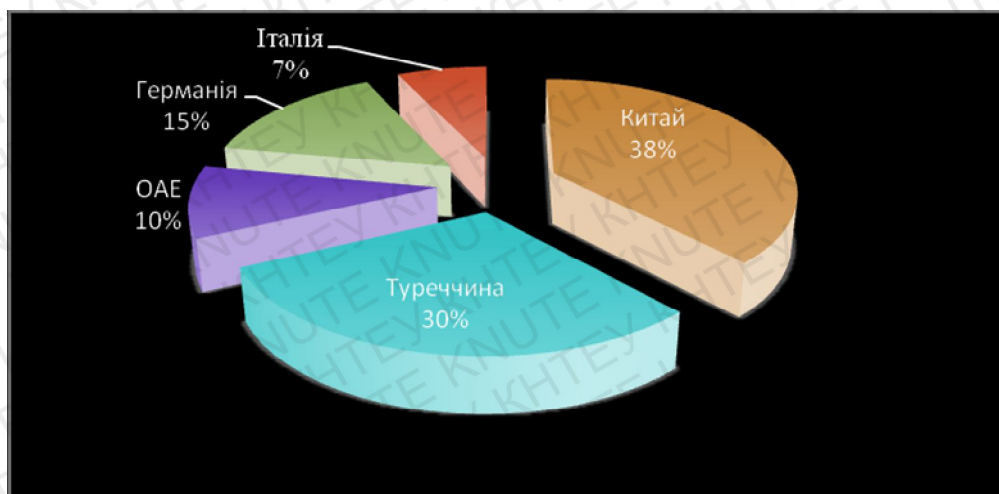


Рис. 2.3. Поставки бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт» за 2017 рік, %

За обсягами поставок лідирує Китай, тому, що саме ця країна пропонує найбільший асортимент та найнижчу ціну, єдиний мінус співпраці з цим постачальником є те, що на доставку потрібно чекати не менше ніж півтора – два місяці, оскільки тканина доставляється контейнерами по воді.

## 2.2. Оцінювання ефективності управління ланцюгами поставок бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт»

Отже, у табл. 2.8 визначимо обсяги поставок з Китаю, Туреччини, ОАЕ, Німеччини та Італії, за 2017 рік, двох груп бавовняних тканин, а саме платтяно-блузочної та сорочкової групи тканин.



**Обсяги поставок бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт» за  
2017 рік**

Назва товару	Залишок на початок року пог/м	Надходження пог/м	Продаж пог/м	Залишок на кінець року пог/м
<b>КИТАЙ</b>				
<b>ПЛАТТЯНО-БЛУЗОЧНА ГРУПА</b>				
Батист	100	1500	273	1327
Поплін	50	750	85	715
Котон	77	250	100	242
Котон - сатин	35	100	48	87
<b>СОРОЧКОВА ГРУПА</b>				
Сорочкова 60/40	250	2100	1000	1350
Сорочкова 100	21	1700	800	921
<b>ТУРЕЧИНА</b>				
<b>ПЛАТТЯНО-БЛУЗОЧНА ГРУПА</b>				
Батист	0	20	15	5
Поплін	5	25	5	25
Котон	27	50	20	57
Котон – сатин	15	100	50	65
<b>СОРОЧКОВА ГРУПА</b>				
Сорочкова 60/40	35	2700	1000	1735
Сорочкова 100	10	1500	850	660
Разом	92	4295	1940	2547
<b>ОАЕ</b>				
<b>ПЛАТТЯНО-БЛУЗОЧНА ГРУПА</b>				
Батист	7	100	30	77
Поплін	38	850	547	341
Котон	21	550	120	451
Котон – сатин	18	400	100	318
<b>СОРОЧКОВА ГРУПА</b>				
Сорочкова 60/40	16	150	50	116
Сорочкова 100	25	150	35	140
Разом	125	2200	882	1443

*Продовження табл. 2.8*

Назва товару	Залишок на початок року пог/м	Надходження пог/м	Продаж пог/м	Залишок на кінець року пог/м
--------------	-------------------------------	-------------------	--------------	------------------------------

<b>НІМЕЧЧИНА</b>				
<b>ПЛАТТЯНО-БЛУЗОЧНА ГРУПА</b>				
Батист	0	21	8	13
Поплін	7	15	5	17
Котон	10	350	60	300
Котон – сатин	5	250	38	217
<b>СОРОЧКОВА ГРУПА</b>				
Сорочкова 60/40	20	200	100	120
Сорочкова 100	10	250	86	174
Разом	52	1086	297	841
<b>ІТАЛІЯ</b>				
<b>ПЛАТТЯНО-БЛУЗОЧНА ГРУПА</b>				
Батист	2	10	7	5
Поплін	0	20	10	10
Котон	5	30	15	20
Котон - сатин	3	35	10	28
<b>СОРОЧКОВА ГРУПА</b>				
Сорочкова 60/40	0	8	0	8
Сорочкова 100	2	10	5	7
Разом	12	113	47	70

Ознайомившись з обсягами поставок бавовняних тканин платтяно-блузочної та сорочкової групи з різних країн-постачальників (табл. 2.8), можна зробити висновок, що найбільше обсягів поставок здійснюється з Китаю, а найменші з Італії, відповідно продаж італійських тканин відбувається повільніше та набагато менше на відміну від Китаю, Туреччини та ОАЕ, але італійська тканина є більш якісною, і відповідно коштує значно дорожче, тому даний постачальник вигідний для підприємства, оскільки значно розширює асортимент товару, і розрахований на такий сегмент покупців як дизайнери. З наданих вище таблиць можна побудувати діаграму (рис. 2.4).

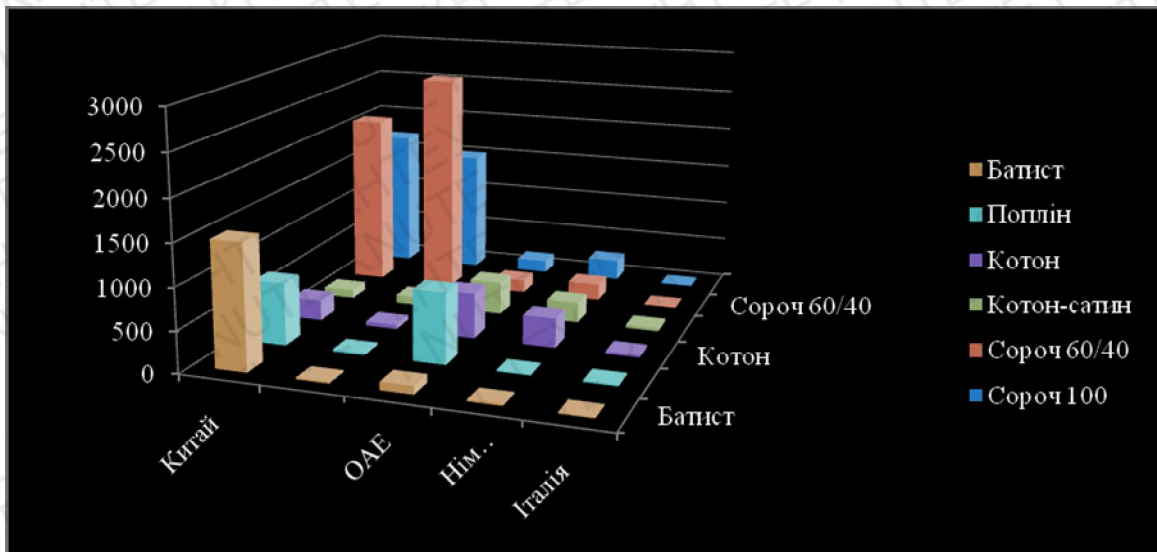


Рис. 2.4. Обсяги поставок бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт» по групах товарів, пог/м

З рис. 2.4 чітко видно, що головним постачальником батиста є Китай, сорочкової тканини є Туреччина, ОАЕ є лідерами з поставки котон-сатину, Німеччина в свою чергу майже порівну постачає котон, котон-сатин, та сорочкову тканину.

Отже, слід зазначити, що механізми управління логістичних процесів на підприємстві ТОВ «Текстиль-Контакт» спрямовані на підвищення ефективності діяльності шляхом поліпшення, передусім, її організації. Саме тому у табл. 2.9 проведемо оцінку ефективності ланцюгів поставок на підприємство.

Таблиця 2.9

**Показники оцінювання ефективності ланцюгів поставок на ТОВ «Текстиль-Контакт»**

Показник	Значення показника					Рекомендованезначення показника
	Китай	Туреччина	ОАЕ	Німеччина	Італія	
1. Своєчасність доставки замовлень	95%	98%	90%	78%	75%	98,00%



Продовження табл. 2.9

Показник	Значення показника					Рекомендованезначення показника
	Китай	Туреччина	ОАЕ	Німеччина	Італія	
2. Гарантований час поставки	2	1	2	2	2	1 доба
3. Забезпеченість технічними засобами реалізації процесу постачання	5	5	4	4	4	5 балів
4. Затримка поставки	3%	2%	3,5%	4%	4%	1,5%
5. Точність комплектації замовлення	99%	99%	97%	95%	87%	99,50%
6. Кількість дефектних товарів у замовленні	0,5%	0,5%	1%	1%	1%	0,005%
7. Повнота поставки в зазначений термін	95%	98%	90%	78%	75%	98,00%
8. Обсяги продажу товарів постачальника	74%	76%	61%	35%	67%	98,00%

На основі отриманих даних у табл. 2.10 бачимо, що найефективнішими для ТОВ «Текстиль-Контакт» являються ланцюги поставок з Туреччини, друге місце займає Китай, третє – ОАЕ, четверте – Німеччина, а на п'ятому місці знаходиться Італія. Взагалі ланцюги поставок на підприємство являються ефективними так як реалізуються в достатньому обсязі.

### **2.3. Напрями удосконалення системи управління ланцюгами постачання бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт»**

Напрямами удосконалення системи управління ланцюгами постачання бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт» вважаємо:

- Пошук національних постачальників тканин;
- Визначення рейтингів постачальників для ТОВ «Текстиль-Контакт»;
- Розробка організації логістичної системи управління ланцюгами постачання за допомогою підсистем.

Отже, основними національними постачальниками бавовняних тканин у ТОВ «Текстиль-Контакт» можуть бути:

1. Ткацька фабрика «КІЙ АВІА ТЕКС» (Київська обл., Бородянський р-н);
2. ПАТ «КОРТЕКС» (Житомирська обл., Коростишівський р-н);
3. ТОВ «ЛОТОС ЛТД» (м. Херсон);
4. ТОВ «ОЛТЕКС» (м. Київ);
5. ТОВ «ПРОМІНЬ» (м. Львів).

ТОВ «Текстиль-Контакт» повинна проводити моніторинг діяльності своїх постачальників, щоб переконатися в тому, що ті продовжують надавати задовільні послуги. Переважно це виконується неформально, як суб'єктивний аналіз, але підприємство може також прибгати і до більш складних показників, кількісно вимірюючи кожен аспект діяльності постачальників.

Аналіз техніко-економічних показників запропонованих компаній-постачальників проведемо за показниками наведеними у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Аналіз техніко-економічних показників потенційних постачальників «Текстиль-Контакт» у 2017 р.**

Показники	ТОВ «ЛОТОС ЛТД»	ПАТ «КОРТЕКС»	ТОВ «ПРОМІНЬ»	Ткацька фабрика «КІЙ АВІА ТЕКС»	ТОВ «ОЛТЕКС»
Необоротні активи, тис. грн.	197460	206632	217290	28991	25976
Вартість основних фондів, тис. грн.	24606	51433	190111	26932	18640
Оборотні активи, тис. грн.	96368	177726	101844	46006	65322

Обсяг випуску (за собівартістю продукції), тис. грн.	182160	166081	63372	89865	55893
--	--------	--------	-------	-------	-------

Продовження табл. 2.10

Обсяг реалізації, тис. грн.	305248	247534	103617	98902	69830
Середньоспискова чисельність робітників, чол.	693	696	1068	571	395
Продуктивність праці, тис. грн.	262,86	238,62	59,34	157,38	141,50
Фондомісткість, грн.	0,08	0,21	1,83	0,27	0,27
Фондовіддача, грн.	12,40	4,81	0,55	3,67	3,75
Прибуток від основної діяльності, тис. грн., усього, в т.ч.:	39889	43786	23431	611	5093
– на 1 грн. виробничих основних засобів;	1,62	0,85	0,12	0,02	3,66
– на 1 грн. виробничих затрат;	0,22	0,26	0,37	0,01	0,09
Рівень рентабельності основної діяльності, %	21,9	26,36	36,97	0,68	9,11

Наведені показники фінансово-господарської діяльності потенційних постачальників свідчать про їх спроможність виготовляти та виконувати поставки товарів до підприємства.

Всі вони мають необхідний обсяг активів та основних фондів, випускають продукцію у великих об'ємах та отримують прибуток від своєї діяльності.

Для оцінки ефективності вже відомих постачальників компанія повинна використовувати методику ранжування, за допомогою якої розробляється спеціальна шкала оцінок, що дозволяє розрахувати рейтинг постачальників.

Оскільки під час вибору постачальника вирішується багатокритеріальна задача оптимізації розв'язку з нерівноцінними критеріями, то необхідно оцінити і розставити їх за ступенем важливості для підприємства.

Для визначення пріоритетності окремих критеріїв, за якими передбачається вибирати постачальників, застосовують методи експертних оцінок. При цьому, незважаючи на висловлювану на адресу експертних методів критику, експертні оцінки, на наш погляд, є способом ефективного використання економічного й управлінського досвіду, кваліфікації, творчого



потенціалу персоналу підприємств і «вбудовування» цього досвіду в систему логістики.

Рейтинг (R) постачальника на ТОВ «Текстиль-Контакт» повинен визначатися за формулою:

$$R = \sum_{i=1}^n k_i * q_i \quad (2.1)$$

де n – кількість показників оцінки рейтингу постачальника;

k<sub>i</sub> – бальна оцінка величини показника;

q<sub>i</sub> – значимість показника (вагомість).

Необхідно відзначити, що навіть при повній довірі до адекватності отриманих оцінок ранжування постачальників відповідно до їх рейтингів є лише підсобною інформацією для особи або осіб, що приймають рішення про вибір постачальників.

Визначення рейтингу постачальників до ТОВ «Текстиль-Контакт» наведено у табл. 2.11.

Розраховуючи рейтинг для різних постачальників і порівнюючи отримані значення, визначають найкращого партнера. Якщо рейтинг джерела постачання нижчий від припустимої величини, то договір постачання за рішенням відповідальних осіб може бути розірваний навіть за умови ініціювання санкцій.

Таблиця 2.11

**Визначення рейтингу постачальників до ТОВ «Текстиль-Контакт»**

Критерій вибору постачальника	Значимість критерію	Оцінка постачальника за даним критерієм					Добуток значимості критерію на оцінку				
		ТОВ «ЛОТОС ЛТД»	ПАТ «КОРТЕКС»	ТОВ «ПРОМІНЬ»	Ткацька фабрика «КІЙ АВІА ТЕКС»	ТОВ «ОЛТЕКС»	ТОВ «ЛОТОС ЛТД»	ПАТ «КОРТЕКС»	ТОВ «ПРОМІНЬ»	Ткацька фабрика «КІЙ АВІА ТЕКС»	ТОВ «ОЛТЕКС»
1. Ціна	0,25	8	9	9	10	8	2	2,25	2,25	2,5	2
2. Якість товару	0,2	9	7	7	7	9	1,8	1,4	1,4	1,4	1,8
3. Надійність	0,15	9	7	7	7	7	1,35	1,05	1,05	1,05	1,05

постачання												
------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Продовження табл. 2.11

4. Умови платежу	0,15	9	9	9	9	9	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35
5. Повнота асортименту	0,1	10	7	6	8	7	1	0,7	0,6	0,8	0,7
6. Віддаленість постачальника	0,1	6	6	10	10	7	0,6	0,6	1	1	0,7
7. Сервісне обслуговування	0,05	10	7	7	7	8	0,5	0,35	0,35	0,35	0,4
Разом	1,00	-	-	-	-	-	8,6	7,7	8	8,45	8

На основі даних табл. 2.11 проведемо ранжування постачальників ТОВ «Текстиль-Контакт» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

### Ранжирування постачальників ТОВ «Текстиль-Контакт»

Компанія	Підсумкова оцінка	Ранг
ТОВ «ЛОТОС ЛТД»	8,6	1
Ткацька фабрика «КІЙ АВІА ТЕКС»	8,45	2
ТОВ «ОЛТЕКС»	8	3
ТОВ «ПРОМІНЬ»		
ПАТ «КОРТЕКС»	7,7	4

За даними табл. 2.13 видно, що перше місце серед потенційних постачальників бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт» належить компанії ТОВ «ЛОТОС ЛТД», друге місце – «КІЙ АВІА ТЕКС», третє – ТОВ «ОЛТЕКС» та ТОВ «ПРОМІНЬ», четверте місце ПАТ «КОРТЕКС». Але усі досліджувані постачальники являються достатньо привабливими для підприємства та мають високу оцінку рейтингу, що свідчить про ефективність сумісної діяльності підприємства з постачальниками.

Доцільність вибору постачальників полягає в тому, що дані виробники користуються «повагою» у споживачів, і потенційний покупець знає, що той товар якісний, надійний і буде його купувати і ще агітувати своїх знайомих до покупки, тому виробник в першу чергу ставить наголос саме на якості продукції яку виготовляє. Тож при виборі потенційних постачальників керівництво ТОВ «Текстиль-Контакт» повинно користуватися досвідом інших

схожих за спеціалізацією магазинів, стежить за попитом покупців, і обирати найпотрібніших та найкращих постачальників та виробників.

Також важливим економічним фактором є ціна товару, тож по мірі своєї якості товар ще має бути доступним для населення.

Укладення договорів на постачання бавовняних тканин повинен здійснюватися комерсантами та менеджерами у головному офісі компанії в м. Києві з допомогою договору купівлі продажу товару.

Під час розробки (аналізу) проектів текстів договорів особлива увага звертається на: законність кожного положення договору; урахування традицій ринку; уникнення повторення колишніх помилок; уникнення спроб вирішення власних проблем за рахунок партнерів; поєднання санкцій щодо партнерів із заходами стимулювання.

В процесі логістичного управління в ТОВ «Текстиль-Контакт» повинні застосовуватися такі підсистеми організації логістичного управління: підсистема постачання, складська підсистема, транспортна підсистема, виробнича підсистема, збутова підсистема. Детальний зміст завдань кожної підсистеми наведено в табл. 2.13.

*Таблиця 2.13*

**Можливі підсистеми організації логістичного управління в ТОВ «Текстиль-Контакт»**

Види підсистем	Зміст завдань
Підсистема постачання	Спрямована на удосконалення ефективності роботи шляхом вибору компетентних постачальників, оптимізації процесу закупівлі, розробки процесу управління закупівлями, використання стандартних робочих методик, дослідження ринку закупівлі, формування стратегії та тактики закупівлі
Складська підсистема	Передбачає удосконалення процесів складування за допомогою впровадження складських технологій, підвищення якості складських послуг, їхньої стандартизації та раціонального розміщення



Транспортна підсистема	Забезпечує розробку раціональних схем поставок, маршрутизацію перевезень, оптимальне завантаження транспорту, забезпечення єдності процесу транспортування з виробничим та складським процесами, забезпечення обліку на транспорті
Виробнича підсистема	Здійснює впровадження методів управління запасами, планування виробництва, забезпечення виробництва, облік матеріального потоку, дотримання виробничого циклу, підвищення якості продукції
Збутова підсистема	Спрямована на системне дослідження ринку, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу, зменшення кількості рекламацій, штрафів тощо

Задача логістики полягає в комплексному управлінні наскрізним матеріальним потоком, формування логістичної системи підприємства доцільно починати зі сфери постачання, оскільки саме вона організовує вхід матеріального потоку до логістичної системи.

Як висновок можна сказати, що проведене дослідження системи управління ланцюгами поставок бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт» дає підстави стверджувати, що фінансові результати підприємства ТОВ «Текстиль-Контакт» у 2017 році дещо погіршилися порівняно з попередніми роками, але його торгівельна діяльність розширюється, про що свідчить значне збільшення чистого доходу від реалізації (у 2,2 рази порівняно з 2015 роком).

Товар до ТОВ «Текстиль-Контакт» поставляється безпосередньо від постачальника (прямі поставки).

Організація прямих поставок на підприємство завжди сполучається з наступними факторами:

1. Виконання графіка приймання товару.
2. Висока технічна оснащеність зони приймання на підприємстві.
3. Висока ІТ-оснащеність підприємства.
4. Організація безпеки процесів при прийманні.

Як бачимо, процес організації приймання прямих поставок – досить складний і комплексний процес, який вимагає до себе високої уваги з боку менеджменту компанії.

У 2017 році на підприємство ТОВ «Текстиль-Контакт» бавовняні тканини надходили з таких країн світу як, Китай, Туреччина, ОАЕ, Германії та Італія.

За обсягами поставок лідирує Китай, тому, що саме ця країна пропонує найбільший асортимент та найнижчу ціну, єдиний мінус співпраці з цим постачальником є те, що на доставку потрібно чекати не менше ніж півтора – два місяці, оскільки тканина доставляється контейнерами по воді.

Ознайомившись з обсягами поставок бавовняних тканин платтяно-блузочної та сорочкової групи з різних країн-постачальників, можна зробити висновок, що найбільше обсягів поставок здійснюється з Китаю, а найменші з Італії, відповідно продаж італійських тканин відбувається повільніше та набагато менше на відміну від Китаю, Туреччини та ОАЕ, але італійська тканина є більш якісною, і відповідно коштує значно дорожче, тому даний постачальник вигідний для підприємства, оскільки значно розширює асортимент товару, і розрахований на такий сегмент покупців як дизайнери.

Найефективнішими для ТОВ «Текстиль-Контакт» являються ланцюги поставок з Туреччини, друге місце займає Китай, третє – ОАЕ, четверте – Німеччина, а на п'ятому місці знаходиться Італія. Взагалі ланцюги поставок на підприємство являються ефективними так як реалізуються в достатньому обсязі.

Напрямами удосконалення системи управління ланцюгами постачання бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт» вважаємо:

- Пошук національних постачальників тканин;
- Визначення рейтингів постачальників для ТОВ «Текстиль-Контакт»;
- Розробка організації логістичної системи управління ланцюгами постачання за допомогою підсистем.



## РОЗДІЛ 3

### ОЦІНКА ЯКОСТІ БАВОВНЯНИХ ТКАНИН

#### 3.1. Аналіз ринку та фактори формування якості бавовняних тканин

Сировина для виготовлення бавовняних тканин є найголовнішим фактором формування якості та споживних властивостей.

Бавовна – це волокна, що покривають насіння рослин бавовнику. Бавовник – однорічна рослина висотою 0,6-1,7 м, яка росте у районах з жарким кліматом. Основною речовиною (близько 96%), з якої складається бавовняне волокно, є целюлоза.

Бавовняне волокно нормальної зрілості під мікроскопом має вид плоскої стрічки із штопороподібним виттям й з каналом, заповненим усередині повітрям (Рис.3.1).

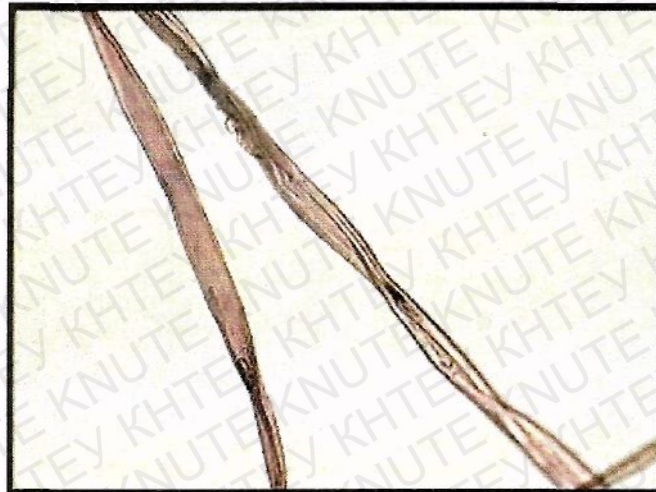


Рис. 3.1. Бавовняне волокно під мікроскопом

Один кінець волокна з боку його відриву від насіння відкритий, інший, який має конічну форму, закритий [48]. Кількість волокна залежить від ступеню зрілості.

Бавовняним волокнам присутнє виття. Волокна нормальної зрілості –40-120 витків на 1 см.



Довжина бавовняних волокон коливається від 1 до 55 мм. Залежно від довжини волокон бавовну поділяють на коротковолокнистий (20-27 мм), середньоволокнистий (28-34 мм) та довговолокнистий (35-50 мм). Бавовну довжиною менше 20 мм називають непрядою, тобто з нього неможливо виготовити пряжу. Між довжиною та товщиною бавовняних волокон існує визначена залежність: чим довше волокна, тим вони тонші. Тому довговолокнисту бавовну називають й тонковолокнистою, вона має товщину 125-167 мілітекс (мтекс). Товщина середньоволокнистої бавовни складає 167-220 мтекс, коротковолокнистої – 220-333 мтекс [49].

Товщина волокон проявляється через лінійну густину у тексах. Текс показує, скільки грамів важить відрізок волокна довжиною 1 км. Від довжини та товщини залежить вибір системи прядіння (отримання пряжі), що у свою чергу впливає на якість пряжі й тканини. Так, з довговолокнистої (тонковолокнистої) бавовни отримують тонку, рівну за товщиною, з малою ворсистістю, щільну, міцну пряжу 5,0 текс й вище, яку використовують для виготовлення високоякісних тонких й легких тканин: батисту, маркізету, вольти, сатину гребінного тощо [50].

Із середньоволокнистої бавовни виготовляють пряжу середньої та вище середньої лінійної щільності 11,8-84,0 текс, з якої виробляють основну масу бавовняних тканин: ситці, бязі, міткалі, сатини кардні, вельвети тощо [50].

З коротковолокнистої бавовни отримують рихлу, товсту нерівну за товщиною, пухнасту, іноді з сторонніми домішками пряжу – 55 400 текс, яку використовують для виробництва фланелі, бумазеї, байки тощо [50].

Бавовняне волокно має багаточисельні позитивні властивості. Воно має високу гігроскопічність (8 - 12 %), тому бавовняні тканини мають високі гігієнічні властивості [48].

Волокна достатньо міцні. Відмінною особливістю бавовняного волокна є підвищена міцність на розривання у мокрому стані на 15-17 %, що пояснюється збільшенням площі поперечного перерізу волокна вдвічі в

результаті його сильного набрякання у воді. Бавовна має високу термостійкість – руйнування волокон до 140 °С не відбувається [48].

Бавовняне волокно більш стійке, ніж віскозне й натуральний шовк, до дії світла, але за світлостійкістю поступається луб'яним та вовняним волокнам. Бавовна має високу стійкість до дій луг, що використовується при обробці бавовняних тканин (обробка – мерсеризація, обробка розчином їдкого натру). При цьому волокна сильно набрякають, усаджуються, стають невиткими, гладкими, стінки їх потовщуються, канал звужується, міцність підвищується, блиск посилюється; волокна краще фарбуються, міцно утримуючи барвник. Із-за малої пружності бавовняне волокно має високу зминальність, велику усадку, низьку стійкість до впливу кислоти. Бавовна застосовується для виробництва тканин різного призначення, трикотажу, нетканих полотен, гардинно-тюлевих та мереживних виробів, швейних ниток, тасьми, шнурів, стрічок тощо. Бавовняний пух застосовують у виробництві медичної, одягової та меблевої вати [51].

Технологія виготовлення бавовняних тканин теж впливає на якість готових тканин полотен, зокрема, переплетення та обробка.

Для виготовлення бавовняних тканин використовують головні переплетення, а саме – полотняне, саржеве, сатинове та похідні від головних – репсове, рогожка, ламана саржа.

Полотняним переплетенням виготовляють полотна, ситець, бязь, саржевим – саржа, підкладочна, сатиновим – сатини.

### **3.2. Особливості класифікації бавовняних тканин**

Сучасний асортимент текстильних матеріалів, які випускаються підприємствами текстильної промисловості України та світу, досить складний та різноманітний. Різноманітність асортименту зумовлена не тільки різним цільовим призначенням цих матеріалів, а й різноманітністю способів їх виробництва, сировинних ресурсів, особливостей будови й обробки, а й також їх споживних властивостей.

На сьогоднішній день існує декілька видів класифікацій бавовняних тканин, що мають певні відмінності. Найбільш поширеними є: класифікація за Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності та загальноприйнята класифікація, що наведена в провідних підручниках по текстильному товарознавству.

Споживні властивості текстильних товарів – здатність товару задовольняти певні потреби споживачів у відповідності з його призначенням [52]. Схематично класифікація текстильних матеріалів представлена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Класифікація бавовняних тканин

Для виробництва бавовняних тканин використовується однорідна та змішана (бавовняно-сйблонова, бавовняно-лавсанова, бавовняно-віскозна, бавовняно-капронова та ін.) пряжа гребінного, кардного та апаратного способів прядіння лінійної густини 5,9-200 текс. Переважна більшість тканин виробляється з кардної пряжі лінійною густиною 12-50 текс; гребінна пряжа 11,8 текс і нижче використовується в основному для виробництва легких і тонких білизняних (шифони), блузкових (батисти, маркізети) і платтяно-сорочкових тканин; тканини зимового призначення (байки та ін.) виробляються переважно з апаратної пряжі 111-200 текс. Широко у виробництві бавовняних тканин застосовується пряжа пневмомеханічного способу прядіння [53].



У деяких тканинах (сатинах та ін.) в одній з систем може використовуватися гребінна, а в другій – кардна пряжа. Такі тканини називають напівгребінними. Для виробництва бавовняних тканин може застосовуватися одинична або кручена пряжа. Обмежено використовується також пряжа з різноманітними зовнішніми ефектами (епонж, вузликова, з непропрядами, з непсом та ін.). Крім цього, для виробництва бавовняних платтяно-сорочкових тканин обмежено використовують (переважно в утоковій системі) одиничну або кручену віскозну пряжу 15,4-50 текс та блискучі сурові або пофарбовані віскозні комплексні нитки 16,6 текс. Поверхнева густина цих тканин знаходиться в межах 46-730 г/м<sup>2</sup> [48].

Бавовняні тканини відзначаються великою різноманітністю ткацьких структур. При цьому більшість з них виробляється основними переплетеннями – полотняним, саржевим, сатиновим. Значна частина сорочково-платтяного та костюмно-пальтового асортименту цих тканин виробляється дрібновізерунчастим переплетенням. Переважна більшість меблево-декоративних тканин вироблена простим і складним жаккардовим переплетенням, а ворсових і махрових – складним [54].

За співвідношенням щільностей (число ниток на 10 см) в основі та утку бавовняні тканини бувають: рівнощільними (з однаковою кількістю ниток на 10 см в основі й утку), основощільними (з більшою щільністю в основі) й утокощільними. В асортименті бавовняних тканин (особливо сорочково-платтяного та костюмно-плащового призначення) переважають основощільні тканини.

За способом виробництва та основної обробки бавовняні тканини бувають: вибілені, гладкофарбовані, вибивні, пістрявотканні, меланжеві та меланжево-пістрявотканні. Значна частка в асортименті бавовняних тканин (особливо тонкі білизняні та сорочково-платтяні) випускається мерсеризованими. Деякі тканини (ситці, сатини, платтяні та блузкові) обробляються незмивальними апретами (кольоровими і безкольоровими), піддаються лощеній і шовковисто-сріблястій обробці, ворсуванню та

фулеровці. Більшість асортименту сорочково-платтяних, плащових, костюмних, курткових та інших бавовняних тканин піддаються різноманітним спеціальним видам обробки, в результаті чого їм надається комплекс корисних властивостей. Так, практично всі сорочкові і значна частина платтяних бавовняних і змішаних тканин (бавовняно-сйблонових, бавовняно-віскозних, бавовняно-лавсанових) піддаються обов'язковій малоусадковій та малозминальній обробці. Плащові та курткові тканини випускаються з водовідштовхувальною обробкою, а значна частка бавовняних і змішаних тканин спеціального та технічного призначення – з вогне-, біо-, кислото- та лугостійкою видами обробок [49].

За показниками поверхневої густини бавовняні тканини поділяються на легкі (до 100 г/м<sup>2</sup>), середні (100-200 г/м<sup>2</sup>) та важкі (понад 200 г/м<sup>2</sup>), за шириною – на дуже вузькі – до 60 см, вузькі – 60-80, середньої ширини – 80-100, широкі – 100-125 і дуже широкі – понад 125 см.

При формуванні та управлінні ринком бавовняних тканин і тканих поштучних виробів домінуючою є ознака їх призначення.

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) є товарною номенклатурою Митного тарифу, затвердженого Законом України "Про Митний тариф України", що використовується для цілей тарифного та інших видів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ведення статистики зовнішньої торгівлі, здійснення митного оформлення товарів.

УКТЗЕД складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів і Комбінованої номенклатури Європейського Союзу. Структура цифрових позначень коду складається з 9 (російський довідник) чи 10 (український довідник) цифр [55]. Код українського класифікатора має наступну схему:

XXXX XX XXX X, де X=0...9;

XXXX XX XXX X – номер товарної групи;

XXXX XX XXX X – номер товарної позиції;

XXXX XX XXX X – номер товарної позиції в номенклатурі;

XXXX XX XXX X – номер субпозиції в даній товарній позиції;

XXXX XX XXX X – номер товарної позиції в номенклатурі і код

товару в міжнародному класифікаторі;

XXXX XX XXX X – номер товарної підсубпозиції;

XXXX XX XXX X – призначена для внесення національних

особливостей, на даний момент завжди нуль.

Відповідно до УКТЗЕД бавовняні тканини входять до XI розділу 52 групи «бавовна», товарних позицій 5208, 5209, 5210, 5211, 5212 (табл. 3.1).

*Таблиця 3.1*

### **Класифікація бавовняних тканин за УКТЗЕД [56]**

Код	Опис коду
1	2
5208	Тканини бавовняні, з вмістом бавовни 85 мас.% або більше, з поверхневою щільністю не більш як 200 г/м <sup>2</sup>
5209	Тканини бавовняні, з вмістом бавовни 85 мас.% або більше, з поверхневою щільністю понад 200 г/м <sup>2</sup>
5210	Тканини бавовняні, з вмістом бавовни менш як 85 мас.% змішані головним чином або винятково з синтетичними чи штучними волокнами, з поверхневою щільністю не більш як 200 г/м <sup>2</sup>
5211	Тканини бавовняні, з вмістом бавовни менш як 85 мас.% змішані головним чином або винятково з синтетичними чи штучними волокнами, з поверхневою щільністю понад 200 г/м <sup>2</sup>
5212	Інші тканини бавовняні

Необхідно відмітити, що термін «поверхнева щільність», який зазначено в УКТЗЕД є невірним, оскільки в ДСТУ 3047-95 [57] цей термін називається «поверхнева густина».

Проаналізувавши описи кодів УКТЗЕД, встановлено, що основними



показниками для ідентифікації бавовняних тканин є:

- сировинний склад та/або його відсотковий вміст,
- спосіб обробки,
- вид переплетення,
- призначення,
- поверхнева щільність,
- ширина полотна [56].

Отже, існує два найважливіших види класифікації бавовняних тканин: за Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності (Український класифікатор товарів) та класифікація, що наведена в провідних підручниках по текстильному товарознавству. Перша класифікація використовується для надання продукції коду і для її подальшої ідентифікації при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.

Вона є досить детальною, але не враховує певних важливих ознак тканин. На відміну від неї, класифікація в підручниках, поділяє бавовняні тканини за показником щільності (кількість ниток на 10 см).

Дві наведені класифікації призначені для використання в різних сферах: перша використовується митними органами; друга призначена для класифікації взуття в процесі виробництва, продажу та перевірки якості. Вони містять певні відмінності завдяки пристосуванню до проведення тієї чи іншої діяльності у сферах власного застосування.

### **3.3. Характеристика асортименту бавовняних тканин на «Текстиль-Контакт»**

В умовах загострення конкуренції компанія, яка здійснює торгівлю бавовняними тканинами повинна підтримувати різноманітний асортимент своєї продукції. Гнучке управління асортиментом особливо важливе в умовах постійних динамічних змін ринку, наслідками яких є значні коливання в асортиментній структурі попиту, що вимагають істотної корекції структури асортименту. Асортимент продукції підприємства здатний активно впливати на

рівень продаж. Широкий асортимент може задовольнити самі несподівані запити покупців, однак невиправдане розширення асортименту може привести до осідання продукції на складах, зниженню оборотності коштів, а то і зовсім до «заморожування» грошей.

Серед основних факторів, які впливають на формування асортименту бавовняних тканин можна виділити наступні:

- дії конкурентів та тенденції розвитку ринку;
- наявність достатніх оборотних коштів для закупівлі певного товару у визначеному обсязі;
- особливості ринку, на якому здійснюється продаж конкретного товару тощо.

На сьогоднішній день «Текстиль-Контакт» пропонує ринку досить широкий асортимент бавовняних тканин. Структура асортименту бавовняних тканин магазину “Тканини” представлена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

### Структура асортименту бавовняних тканин

Асортимент бавовняних тканин	2017 рік		2018 рік		Відхилення по сумі	
	Сума, тис грн	Частка %	Сума, тис грн	Частка %	Абсолютне, тис грн	Відносне, %
Ситцеві тканини	91,6	18,9%	91,2	17,7%	-0,4	-0,44%
Сатинові тканини	74,4	15,3%	83,8	16,3%	9,4	12,57%
Батистові тканини	86,7	17,8%	86,0	16,6%	-0,7	-0,79%
Фланелеві тканини	68,7	14,1%	64,5	12,5%	-4,2	-6,11%
Вельветові тканини	38,4	7,9%	48,2	9,3%	9,8	25,38%
Інші види тканин	125,9	26%	142,3	27,6%	16,4	13,03%
<b>Разом</b>	<b>484,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>515,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,3</b>	<b>6,25%</b>

Проводячи аналіз отриманих результатів ми можемо відзначити, що в цілому по підприємству товарооборот збільшився на 30,3 тис. грн. або на 6,25%.

Зазначимо, що зростання обсягів товарообороту в грошовому вираженні відбулося по таким асортиментним позиціям як сатинові та вельветові тканини. Відзначимо, що по іншим видам бавовняних тканин відбулося хоча і незначне, але зменшення обсягів роздрібного товарообороту. Різна динаміка зростання товарообороту по окремим видам бавовняних тканин призвела до змін асортиментної структури реалізації бавовняних тканин підприємства. Перш за все звертає на себе увагу скорочення частки в товарообороті так званих базових товарів (які раніше забезпечували основну частину збуту продукції) – частка групи ситцевих тканин скоротилась з 18,9% до 17,7%; частка групи фланелевих тканин з 14,1% до 12,5%. У той же час слід сказати, що збільшилась питома вага вельветових тканин, на які останнім часом спостерігається підвищений попит. На рисунках 3.3 та 3.4 представлена асортиментна структура товарообороту по бавовняним тканинам підприємства за ці роки.

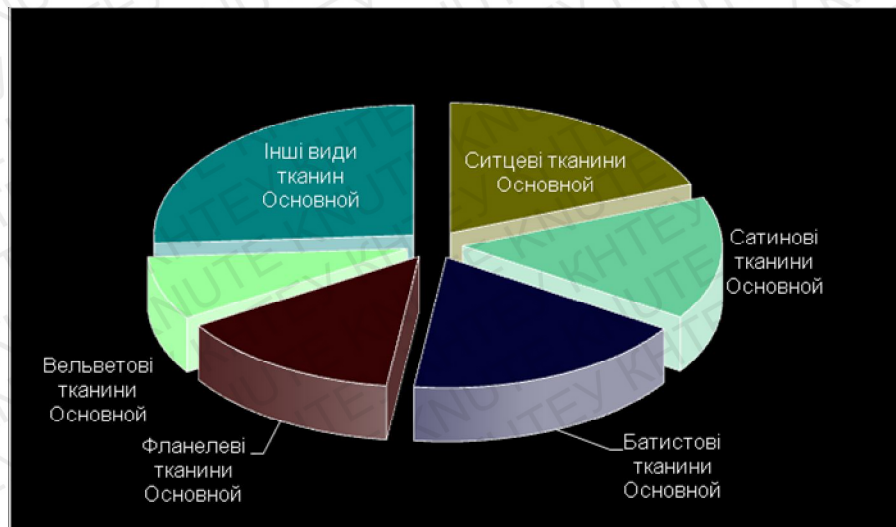


Рис 3.3 Асортиментна структура товарообороту в 2017 році



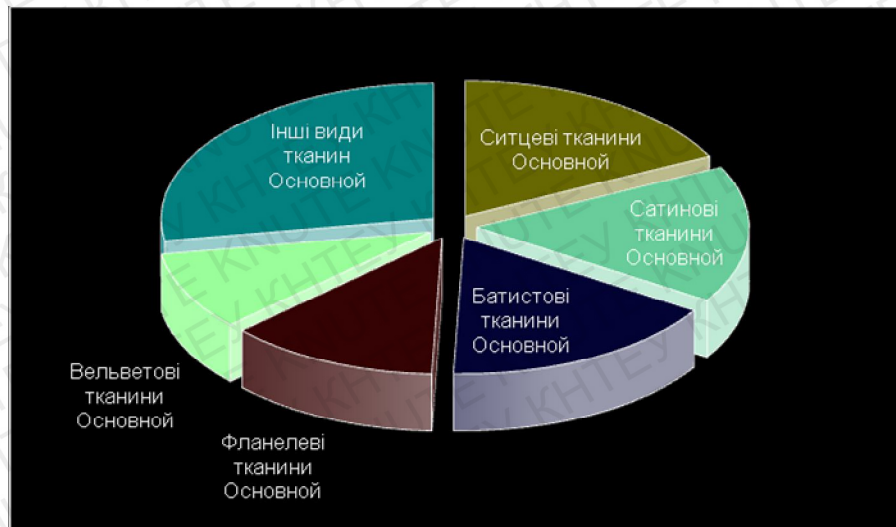


Рис 3.4. Асортиментна структура товарообороту в 2018 році

Як ми можемо побачити, асортимент бавовняних тканин є в цілому достатньо збалансованим і широко диверсифікованим, що забезпечує підприємству високу стійкість до негативних кон'юнктурних коливань в окремих сегментах ринку.

В табл. 3.2 представлені дані про доходи від реалізації окремих асортиментних груп тканин, витрати на закупівлю, транспортування та зберігання окремих груп а також суму торгівельної надбавки в 2018 році.

Таблиця 3.2

#### Частка продажу бавовняних тканин в прибуток підприємства

Асортимент бавовняних тканин	Товарооборот, тис. грн	Витрати, тис. грн	Торгова надбавка, тис. грн	Відсоток торгової надбавки, %
Ситцеві тканини	91,2	76,4	14,8	16,3%
Сатинові тканини	83,8	62,3	21,5	25,7%
Батистові тканини	86	71,9	14,1	16,4%
Фланелеві тканини	64,5	57,1	7,4	11,5%
Вельветові тканини	48,2	31,9	16,3	33,8%
Інші види тканин	142,3	105,2	37,1	26,0%
<b>Разом</b>	<b>515,1</b>	<b>403,9</b>	<b>111,2</b>	<b>21,6%</b>

З наведеної таблиці ми можемо побачити, що найбільший відсоток торгової надбавки на підприємстві для таких асортиментних груп як вельветові тканини та сатинові тканини; найменший відсоток торгової надбавки по таким видам бавовняних тканин як фланелеві тканини.

Також ми можемо відзначити, що спостерігається певний зворотній взаємозв'язок між часткою окремих асортиментних груп в структурі реалізації та рівнем рентабельності: чим більше частка асортиментної групи бавовняних тканин в структурі реалізації продукції, тим менше рівень рентабельності. Це пов'язане з тим, що при організації збуту основних асортиментних позицій головним чином планує отримання прибутку за рахунок більшого обороту і встановлює менший рівень рентабельності. Взаємозв'язок між питомою вагою окремих асортиментних груп бавовняних тканин та рівнем їх рентабельності показаний на рисунку 3.5

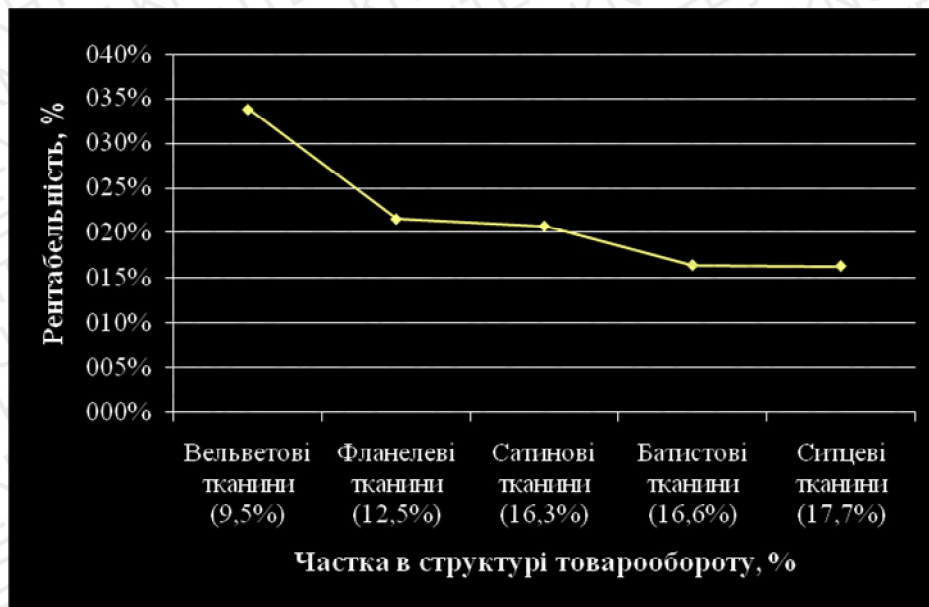


Рис 3.5 Взаємозв'язок між часткою асортиментних груп бавовняних тканин в структурі товарообороту та рівнем рентабельності в 2018 році

Зазначимо, що збут окремих асортиментних груп бавовняних тканин підприємства підвласний певним сезонним коливанням, зокрема – це стосується ситцевих тканин, продаж яких активізується в літній період. На



рис.3.6 зображені сезонні коливання обсягів збуту ситцевих тканин в 2018 році (поквартально).

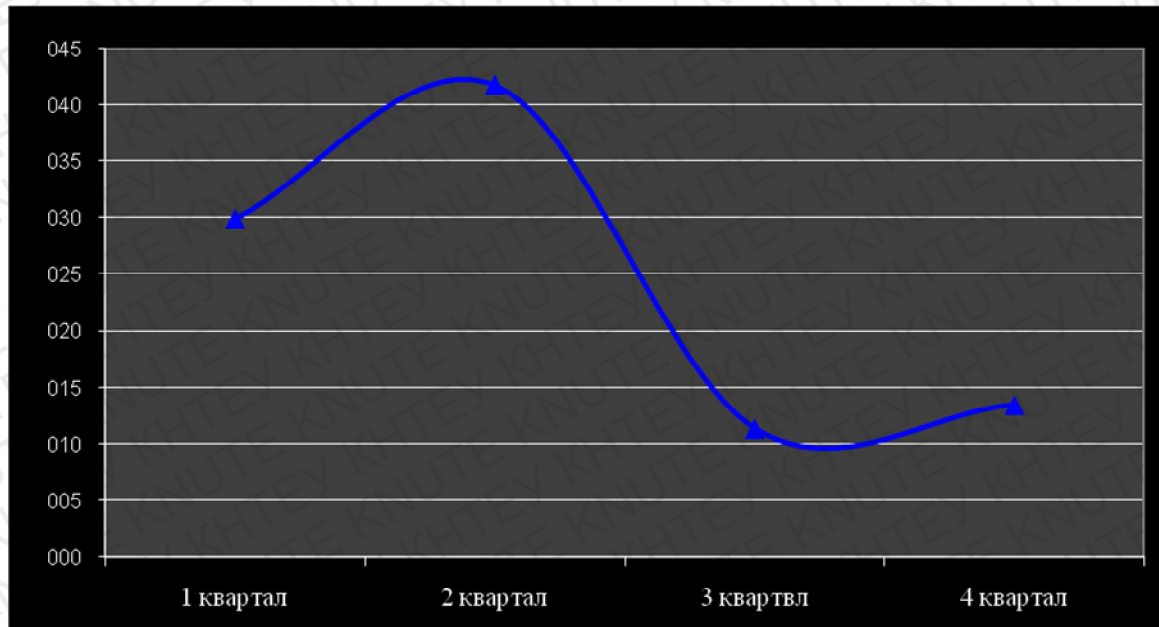


Рис 3.6 Сезонні коливання збуту ситцевих тканин в 2018 році

Далі проаналізуємо такий показник як насиченість окремих асортиментних груп бавовняних компанії «Текстиль-Контакт» (за таким показником як кольорові варіації бавовняних тканин), який фактично є індикатором того, наскільки наявний асортимент бавовняних тканин підприємства покриває потреби ринку і наскільки повно він може їх задовольнити. В табл. 3.3 представлений аналіз насиченості асортименту бавовняних тканин (за показником кольорових варіацій бавовняних тканин) компанії «Текстиль-Контакт» протягом 2018 року.

Таблиця 3.3

#### Насиченість асортименту бавовняних тканин

Асортиментні групи	Кількість варіантів тканин в магазині	Загальна кількість варіантів на ринку	Коефіцієнт насиченості
Ситцеві тканини	18	24	0,750
Сатинові тканини	16	26	0,615
Батистові тканини	4	22	0,182
Фланелеві тканини	8	14	0,571
Вельветові тканини	7	17	0,412



Аналізуючи рівень насиченості окремих асортиментних груп бавовняних тканин компанії «Текстиль-Контакт» за варіантами кольорових розцвіток можна зробити висновок про те, що в найбільшій мірі ситцеві тканини (коефіцієнт насиченості для цієї групи становить 0,75) та сатинові тканини більш повно представлені. Це пояснюється тим, що компанія «Текстиль-Контакт» робить основну ставку саме на просування цих асортиментних груп бавовняних тканин на ринку, а тому намагається максимально повно задовольняти потреби ринку у цій продукції, пропонуючи максимально широкий вибір кольорових розцвіток продукції. Що стосується інших асортиментних груп бавовняних тканин, то рівень їх насиченості є значно нижчим. Тут ми хотіли б зауважити, що слабким місцем в асортименті бавовняних тканин компанії «Текстиль-Контакт» є досить низький рівень насиченості такої асортиментної групи як вельветові тканини (становить лише 0,412) при тому, що темп приросту продаж цієї групи в 2018 році становив 25,38% у порівнянні з 2017 роком, що фактично є свідченням зростаючого попиту покупців на продукцію цієї асортиментної групи бавовняних тканин. Вважаємо, що в майбутньому підприємству слід врахувати зростаючий попит покупців на вельветові тканини і розширити глибину цієї асортиментної групи за варіантами кольорових розцвіток з метою більш повного задоволення потреб споживачів, що в кінцевому результаті позитивно позначиться на обсягах продажу вельветових тканин та прибутку компанії «Текстиль-Контакт».

Що стосується поточного планування і управління асортиментом бавовняних тканин компанії «Текстиль-Контакт», то воно здійснюється на двох рівнях. По-перше, на підприємстві складаються річні плани по обсягах збуту, в яких зазначається асортимент бавовняних тканин, який планується до закупівлі у виробників та реалізація в поточному році. Річний план по асортименту продукції підприємства затверджується. Прийняття рішень стосовно планового асортименту бавовняних тканин здійснюється на підставі аналізу збуту продукції в розрізі асортиментних позицій в попередньому періоді, тенденцій

змін попиту на ринку, аналізу конкуренції, аналізу вартості закупівлі та доходу, який приносять окремі асортиментні позиції бавовняних тканин.

По-друге, в процесі здійснення оперативної діяльності магазин може переглядати асортимент бавовняних тканин, змінюючи його структуру. Необхідність оперативної зміни асортименту бавовняних тканин в компанії «Текстиль-Контакт» пов'язана з можливими змінами ситуації на ринку, наприклад у разі великих залишків на складах підприємства окремими асортиментними позиціями, або ж навпаки – підвищенням попиту на окремі позиції асортименту бавовняних тканин. Однак зазначимо, що оперативність системи реагування і відповідно оперативної зміни структури асортименту у відповідності до вимог ринку на підприємстві залишає бажати кращого.

Особливої важливості набуває планування асортименту в період так званого переходу між сезонами, оскільки вдало спланований асортимент на відповідний сезон стає запорукою успішної діяльності. Досвід роботи підприємства свідчить, що помилки в плануванні асортименту обходяться дуже дорого.

Білизняні тканини використовуються для пошиття натільної, постільної та столової білизни, а також спецодягу для підприємств громадського харчування, харчової промисловості, точного машинобудування, медичних установ, дитячих садків та ясел тощо. Враховуючи умови та специфіку експлуатації білизняних виробів, до цих тканин ставляться такі вимоги: вони повинні мати досить високу гігроскопічність, вологопровідність, капілярність, паро- та повітропроникність, гладку поверхню, високу стійкість до прання, високої температури та хімічних миючих засобів, не містити в собі речовин, які негативно впливають на організм людини; вони повинні мало забруднюватись і добре відпиратись, гарантувати заданий термін експлуатації (тканини для спецодягу). Крім цього, ці тканини повинні мати високий та стабільний ефект білості, а також високоякісне пофарбування.

Білизняні тканини виробляються переважно полотняними переплетеннями, а незначна частка - дрібновізерунчастими, жаккардовими та

атласними переплетеннями. За обробкою ці тканини бувають вибіленими, а в останні роки також гладкофарбованими у світлі тони і вибивними з білоземлистими малюнками.

Для виробництва білизняних тканин, крім кардної та гребінної бавовняної пряжі, застосовують бавовняно-сиблонуву, бавовняно-віскозну та бавовняно-полінозну змішану пряжу, що дозволило підвищити гігієнічність цих тканин і надати їм характерного шовковистого блиску.

Серед білизняних тканин можна виділити такі основні типи: бязі, міткалі, полотна, шифони та спеціальні тканини. Зазначені типи тканин різняться між собою не тільки окремими параметрами будови (лінійною густиною пряжі, видом переплетення, ступенем заповнення тощо), а й конкретним цільовим призначенням. Крім цього, для пошиття білизняних виробів (простирадл, пошивок, жіночої та дитячої білизни) використовуються й інші типи бавовняних тканин (ситці, сатини, батисти).

Бязі білизняні - це вибілені тканини полотняного переплетення з кардної пряжі (25-36 текс в основі і 29-36 текс в утоку) з поверхневою густиною 120-150 г/м<sup>2</sup>. Білизняні полотна використовуються в основному для пошиття простирадл і відрізняються від бязей тільки шириною (125-150 см).

Міткалі – це вибілені та гладкофарбовані в пастельні тони тканини полотняного переплетення з кардної та гребінної пряжі меншої лінійної густини, ніж у бязей (11,8-20 текс). Залежно від виду кінцевої обробки тканини даного типу можуть мати різну назву: мусліни (м'яка обробка), міткалі (напівжорстка обробка) і мадаполам (жорстка обробка). Поверхнева густина цих тканин знаходиться в межах 92-103 г/м<sup>2</sup>.

Шифони – це тонкі, м'які, шовковисті мерсеризовані вибілені та гладкофарбовані в пастельні тони тканини полотняного переплетення з гребінної пряжі (в основному 15,4 текс в основі та 11,8 текс в утоку); використовують їх для пошиття жіночої та дитячої білизни, жіночих блузок, носових хустинок тощо.

Спеціальні тканини включають грінсбони, тик-ластики тощо, які



використовуються для пошиття відомчої та спеціальної білизни (кальсони та сорочки з антимікробною обробкою для медичних установ, пелюшки для новонароджених, білизна для військовослужбовців та інших закритих установ). Більшість артикулів цих тканин - це найбільш важкі (167-268 г/м<sup>2</sup>) та щільні білизняні тканини, для яких використовують такі переплетення: ламана саржа (грінсбон), атласне (тик-ластик) та полотняне. Тканини для пелюшок порівняно легкі (84 г/м<sup>2</sup>), мають невисоку щільність в основі та утку, полотняне переплетення і характеризуються підвищеною повітро- та паропроникністю і водопоглинанням.

Платтяно-сорочкові тканини за волокнистим складом, окремими параметрами будови і особливо за способами основної, кінцевої та спеціальної обробок дуже різноманітні. Крім бавовняної пряжі, в останні роки для виробництва цих тканин застосовується бавовняно-лавсанова (25-5 % лавсанових волокон) та бавовняно-сиблонна і бавовняно-віскозна пряжа (25-33 % сиблонних чи віскозних волокон). Обмежено використовуються також віскозні комплексні нитки.

Переважає більшість платтяно-сорочкових тканин виробляється з кардної пряжі полотняним, саржевим і дрібно-візерунчастим переплетеннями, невелику частку складають тканини інших переплетень (жаккардових, сатинових та ін.). За способом обробки вони бувають вибіленими, гладкофарбованими, вибивними і пістрявотканими. При цьому найбільшу частку складають вибивні тканини (особливо у платтяному асортименті). До того ж вони можуть мати різноманітні види кінцевих і спеціальних обробок (малоусадкової, малозминальної та ін.).

За призначенням платтяно-сорочкові тканини умовно можна поділити на платтяні, сорочкові та блузкові, за сезоном експлуатації - на демісезонні, літні та зимові. Тканини цих груп відрізняються не тільки окремими параметрами будови (лінійною густиною пряжі, щільністю ниток на 10 см, видом переплетення, структурою поверхні), а й способами основної та кінцевої обробки, поверхневою густиною та іншими ознаками.

При цьому слід підкреслити, що одні і ті самі за будовою тканини (ситці, бязі, репси, попліни та ін.) залежно від колористичного оформлення можуть використовуватись як платтяні, так і сорочкові. Демісезонні тканини, на відміну від літніх, є більш щільними та важкими і фарбуються в більш темну і стриману гаму кольорів (значну частку тут складають пістрявоткані тканини). Зимові тканини, як правило, мають одно- або двосторонній начісний ворс, велику масу та товщину.

Літні тканини, на відміну від перших двох груп, мають малощільну структуру, переважно полотняні переплетення, невисоку поверхневу густину, вибивку та гладке фарбування в яскраві кольори.

Асортимент платтяно-сорочкових тканин постійно поновлюється і змінюється під впливом моди та кон'юнктури ринку. Так, за останні роки розроблено ряд принципово нових типів цих тканин з бавовняно-лавсанової та бавовняно-сйблоннової пряжі. Постійно змінюється під впливом моди і їх колористичне оформлення.

Розглянемо більш детально особливості будови та обробки основних типів платтяно-сорочкових тканин різного цільового призначення.

Ситці виробляються з кардної пряжі лінійної густини в основі 18,5-20 текс, а в утоку 15,4-20 текс, полотняним переплетенням, з поверхневою густиною 92-110 г/м<sup>2</sup>. У склад деяких артикулів ситців вводять незначну кількість (до 20 %) сйблонних або віскозних волокон. Ширина ситців знаходиться в межах 60-90 см. Випускають їх вибивними (70 %) і гладкофарбованими; вони можуть мати м'яку, жорстку, лощену або гофровану кінцеві обробки.

Бязі виробляються з кардної пряжі лінійної густини 25-36 текс в основі та 29-36 текс в утоку, полотняним переплетенням, з поверхневою густиною 124-160 г/м<sup>2</sup>. Залежно від лінійної густини пряжі бязі можуть бути типовими (з пряжі 25 текс в основі і 29 текс в утоку), ущільненими (в основі і утоку пряжа 29 текс) і огрубленими (з пряжі 36 текс в основі й утоку). Як бачимо, в усіх випадках в основі застосовується більш тонка або однакова з утоковою лінійна

густина пряжі. Це забезпечує високе поверхнєве заповнення тканини та її високу міцність і в основі, і в утку. Порівняно з ситцями це більш важкі, грубі та міцні тканини. За обробкою вони можуть бути гладкофарбованими, вибивними та пістрявотканими.

Сатини – тканини сатинового або атласного (ластики) переплетення з щільним гладким лицьовим застилом і характерним блиском. Для їх виробництва використовується кардна та гребінна бавовняна пряжа (у деяких артикулах застосовується бавовняно-сйблонува пряжа). Залежно від виду пряжі сатини поділяються на кардні, гребінні (тонкі) і напівгребінні (напівтонкі). В останніх в основі використовується кардна пряжа, а в утку - гребінна. Ширина сатинів –112-150 см. За обробкою вони бувають вибивними, гладкофарбованими і вибіленими. Гребінні та окремі артикули кардних сатинів випускаються мерсеризованими. Сатини мають переважно м'яку (муслінову) кінцеву обробку. Деякі артикули сатинів випускаються зі сріблясто-шовковистою обробкою та стійким тисненням.

Шотландки – пістрявоткані в клітинку тканини, переважно саржевого переплетення, в основі з кардної крученої пряжі, а в утку - з одиначної кардної пряжі. У деяких артикулах шотландок в утковій системі можуть застосовуватися віскозна пряжа та віскозні комплексні нитки. Поверхнева густина 147-158 г/м, ширина - 85-140 см. Використовуються як платтяні, так і сорочкові тканини.

Шерстянки - вибивні або гладкофарбовані тканини, з одиначної кардної пряжі, дрібновізерункового переплетення, з характерною шорсткуватою поверхнею, яка імітує аналогічні за призначенням вовняні тканини. Поверхнева густина – 131 г/м<sup>2</sup>.

Кашеміри – тканини саржевого переплетення, з кардної одиначної пряжі, випускаються в основному гладкофарбованими в темні кольори (синій, коричневий, чорний) або вибивними, більшість артикулів мерсеризують. Поверхнева густина 130-180 г/м<sup>2</sup>.

Піке – тканини комбінованого півторашарового переплетення, з гребінної



крученої пряжі в основі і одиничної – в утоку, з характерними рельєфними поздовжніми рубчиками, можуть випускатися вибіленими, гладкофарбованими, вибивними та пістрявотканими. Деякі артикули піддаються мерсеризації. Ширина – 60-90 см, поверхнева густина – 136-167 г/м<sup>2</sup>.

Батист – тонка, легка, малощільна тканина полотняного переплетення, з одиничної гребінної пряжі в основі й утоку, мерсеризована, характеризується м'якістю і приємним шовковистим блиском. За обробкою може бути вибіленим, гладкофарбованим і вибивним. Ширина – 80 см, поверхнева густина – 71 г/м<sup>2</sup>.

Маркізет – одна з найбільш легких і тонких, малощільних і напівпрозорих платтяно-блузкових тканин, полотняного переплетення, з тонкої гребінної крученої пряжі 5,9 текс х 2 в основі й утоку, мерсеризована, вибивна або гладкофарбована та вибілена. Ширина – 78-80 см, поверхнева густина – 72-76 г/м<sup>2</sup>. Ця тканина характеризується підвищеною пружністю та жорсткістю, помітним дрібнозернистим муаровим ефектом.

Вуаль – тонка, легка напівпрозора тканина, полотняного переплетення, з одиничної гребінної пряжі в основі й утоку. Ця тканина нагадує маркізет, але відрізняється від нього більшою товщиною, меншою щільністю і застосуванням більш товстої одиничної пряжі. Поверхнева густина – 67 г/м<sup>2</sup>. Характеризується високою стійкістю до зминання, жорсткістю на дотик, обсіпальністю.

Бумазея – найбільш тонка, легка і м'яка тканина даної групи. Вона виготовляється переважно саржевим і рідше полотняним і дрібновізерунковим переплетенням, з одностороннім начісним ворсом. У деяких артикулах бумазеї використовується бавовняно-віскозна (до 20 % віскозних волокон) або чистовіскозна пряжа в утоку, що надає ворсу м'якості і шовковистого блиску. За обробкою бумазея може бути вибивною, гладкофарбованою і обмежено вибіленою. Ширина – 78-80 см, поверхнева густина – 160-250 г/м<sup>2</sup>.

Фланель – одна з найбільш поширених платтяних тканин зимового призначення, полотняного або саржевого переплетення, з двостороннім начісним ворсом. Крім чистобавовняної або бавовняно-віскозної пряжі, у деяких артикулах фланелі застосовується бавовняно-сиблонова (33 %

сиблонних волокон) пряжа. За обробкою буває вибивною, гладкофарбованою та вибіленою. Ширина – 58-90 см, поверхнева густина – 164-255 г/м<sup>2</sup>.

Байка – найбільш важка та щільна зимова платтяна тканина, півторашарового переплетення, зі щільним двостороннім ворсом, випускається переважно гладкофарбованою. Ширина – 75-100 см, поверхнева густина – 355-68 г/м<sup>2</sup>. Байку в основному використовують як утеплювальну підкладку в зимовому взутті, а також для пошиття теплого дитячого одягу, спортивних костюмів та інших виробів.

Попліни – тканини полотняного переплетення, з гребінної крученої пряжі різної лінійної густини в основі і утку. Завдяки більшій щільності ниток в основі і застосуванню більш товстої пряжі в утку на поверхні цих тканин утворюються характерні поперечні рубчики. Попліни випускаються переважно мерсеризованими, вони бувають вибивними, гладкофарбованими, вибіленими з малоусадковою та малозминальною обробками. Поверхнева густина – 108-114 г/м<sup>2</sup>, ширина – 80-100 см.

Тафта – за будовою і обробкою подібна до попліну, але відрізняється від нього більшою щільністю в основі і відповідно більшою масою (140 г/м<sup>2</sup>). Ширина тафти 80 см. Поперечні рубчики в порівнянні з попліном менш рельєфні.

Репси – тканини репсового або полотняного переплетення, з гребінної крученої пряжі в основі та одиничної або крученої в утку. Завдяки застосуванню більш товстої пряжі в утку репс відрізняється від поплінів більш високим рельєфним рубчиком і більшою масою (130 г/м<sup>2</sup>). Випускаються мерсеризованими, вибіленими, гладкофарбованими та вибивними.

Сучасна мода вимагає різноманітного зовнішнього оформлення джинсових тканин, включаючи і виробництво цих тканин із застосуванням текстурованих поліамідних ниток еластик в утоковій системі, розширення асортименту за рахунок тканин з різноманітними ткацькими малюнками (в клітинки, поздовжні та поперечні смуги різної ширини тощо). Наприклад, застосування еластичу в утку дозволило підвищити стійкість до витирання цих

тканин більш ніж у 2 рази, підвищити їх міцність при одночасному зниженні матеріаломісткості та збагаченні художньо-колеристичного оформлення.

Підкладкові бавовняні тканини використовуються для підкладки і прокладки переважно в дешевому дитячому та робітничому одязі. У зв'язку з виробництвом широкого асортименту більш високоякісних підкладкових шовкових тканин обсяг виробництва бавовняних підкладкових тканин в останні роки різко скоротився. Тепер їх випускається тільки близько 10 артикулів. До підкладкових тканин висуваються такі вимоги: вони повинні мати рівну і гладку поверхню, високу стійкість до витирання, невисокі усадковість і здатність до забруднення, пофарбування - високу стійкість до дії тертя, поту та інших мокрих обробок. Безперечно, що за більшістю з цих вимог бавовняні підкладкові тканини не можуть конкурувати з аналогічними за призначенням тканинами із застосуванням віскозних, капронових та інших хімічних волокон. Особливо вразливими ланками у властивостях бавовняних підкладкових тканин є їх порівняно низька стійкість до витирання і досить значна усадковість.

Меблево-декоративні та тикові тканини об'єднують велику за кількістю артикулів і обсягом виробництва групу бавовняних і змішаних тканин, які розрізняються за призначенням, волокнистим складом, особливостями будови та художньо-колеристичним оформленням. Сюди відносяться тканини, які використовуються для оббивки меблів, виготовлення порт'єр, занавісок, драпіровок, чохлів, матраців, матрацних пошивок, покривал, скатерок тощо. За будовою й обробкою ці тканини дуже різноманітні. Для їх виробництва використовують кручену, сукану й одиничну бавовняну і змішану пряжу звичайного та фасонного скручування, а також різні види хімічних комплексних і текстурованих ниток. Ці тканини виробляють переважно простими та складними жаккардовими, дрібновізерунчастими та ворсовими переплетеннями. За обробкою вони бувають переважно гладкофарбованими, пістрявотканими і вибивними. Залежно від особливостей будови і призначення поверхнева густина цих тканин може бути в межах 80-600 г/м<sup>2</sup>, ширина – 80-160 см.



### 3.4. Оцінка якості бавовняних тканин, що реалізуються на підприємстві ТОВ «Текстиль-Контакт»

Основні параметри будови тканин визначалися загальноприйнятими методиками з використанням стандартних приладів і обладнання. Характеристики маси є нормативними, за їх допомогою контролюють матеріалосмність виробів і оцінюють основне призначення виробів.

Масу виробів характеризували відносними показниками. Для бавовняних тканин розраховували поверхневу густину ( $M$ , г/м<sup>2</sup>) згідно з ГОСТ 3811–72 [59].

Щільність тканин ( $P_o$ ,  $P_y$ , кількість ниток на 10 см по основі та утку) визначалась згідно з ГОСТ 3812–72 [60].

До найголовніших фізичних властивостей текстильних матеріалів для виготовлення білизняного одягу відносять ті властивості, за якими оцінюють гігієнічність одягу. Це: повітропроникність, гігроскопічність і капілярність.

Гігроскопічність і капілярність визначали згідно з ГОСТ 3816–81 [61]. Гігроскопічність тканин ( $H$ , %) характеризується кількістю вологи, яку тканина поглинає у разі витримування її протягом 4 годин в атмосфері зі 100 % відотною вологістю повітря. Гігроскопічність визначали, користуючись трьома точковими пробами, які закладали в бюкси, ставили в закритий ексикатор з водою і витримували упродовж 4 годин при відносній вологості повітря ( $\phi$ ), яка дорівнювала 100 %. Після цього їх зважували і поміщали на одну годину в ексикатор з концентрованою сірчаною кислотою, яка забезпечувала відносну вологість повітря, що дорівнювала 0 %. Далі визначали масу проб ( $G_o$ ) і висушували їх в сушильній шафі до постійної маси ( $G_e$ ). Гігроскопічність тканин розраховували за формулою (3.1):

$$H = ((G_{100} - G_e) / G_o) \cdot 100\%, \quad (3.1)$$

За кінцевий результат дослідження брали середнє арифметичне з трьох результатів, з похибкою не більше 0,01 % і округлене до 0,1 %.

Капілярність тканин характеризували висотою ( $h$ , мм), на яку піднімається через визначений проміжок часу рідина [61]. Спостерігаючи за тканинами, смужки розміром 30x5 см підвішували вертикально і одним кінцем занурювали у водяний розчин біхромату калію, а через певні проміжки часу фіксували висоту підняття рідини. За кінцевий результат дослідження брали середнє арифметичне трьох вимірювань, обчислене з похибкою не більше 1 мм.

Повітропроникність тканин ( $B_p$ ,  $\text{дм}^3/\text{м}^2\text{с}$ ) визначали кількістю повітря, яка проходить через зразок певної площі за певний проміжок часу за умови заданого перепаду тиску ( $P$ ). Цей показник визначали на приладі ВПТМ–2 згідно з ГОСТ 12088–77 [62].

Метод визначення повітропроникності базується на примусовому пропусканні повітря крізь зразок тканини певної площі.

Повітропроникність розраховували за формулою (3.2):

$$B_p = (Q_{\text{сер}} / S) \cdot 10000, \quad (3.2)$$

де  $Q_{\text{сер}}$  середній розхід повітря за однією точковою пробєю,  $\text{дм}^3/\text{с}$ ;  
 $S$  – площа зразка,  $\text{см}^2$ .

Окрім того, до категорії важливих показників якості відносяться і механічні властивості, оскільки саме з цими властивостями пов'язане призначення, можливості використання текстильних матеріалів за призначенням, їх зносостійкість, термін експлуатації. Розривне навантаження ( $Q, \text{H}$ ) – це найбільше зусилля, яке витримує випробувальна смужка тканини до розриву, і виражається в ньютонах. Розривне навантаження визначали згідно ГОСТ 3813–72 [63] на розривній машині РТ–250 М. Відносне розривне подовження ( $l, \%$ ) – це збільшення довжини смужки в момент розриву до початкової (затискної) довжини смужки, виражене у відсотках. Випробуванню піддавали три смужки по основі та чотири по утоку.

Зносостійкість текстильних матеріалів характеризується насамперед їхньою стійкістю до стирання.

Стійкість до стирання за площею ( $I_p$ , цикли) характеризували числом циклів обертання головки приладу, яке витримує тканина до її повного руйнування. Стійкість до стирання визначали згідно з ГОСТ 18976–73 [64] на приладі ИТ–3М–1, використовуючи сірошинельне сукно арт. 6405 як абразивний матеріал. За показник стійкості до стирання за площею брали середнє арифметичне з десяти досліджень кожного зразка тканин. Підрахунок здійснювали з точністю до одного циклу.

Бажано, щоб у процесі використання одягу залишилася незмінною їх форма і лінійні розміри. Проте бавовняні тканини після мокрої обробки, зокрема прання, змінюють лінійні розміри, що у свою чергу призводить до змін вихідної форми готового виробу. Властивість текстильного матеріалу змінювати лінійні розміри (довжину, ширину) називають усадкою або притяжкою. Усадку або притяжку ( $y$ , %) досліджували згідно з ГОСТ 8710-84 [64] за формулою (3.3), результат обчислень заокруглювали до першого десяткового знака:

$$y = (L_1 - L_0) / L_0, \quad (3.3)$$

де  $L_1$  – відстань між мітками тканини після мокрої обробки, мм;

$L_0$  – відстань між мітками до мокрої обробки, мм.

В міру зростання уваги з боку держави та суспільства до збереження та поліпшення якості навколишнього середовища та охорони здоров'я людини від виробника вимагається суворо дотримуватися чинних нормативних документів.

Нами було досліджено показники якості ситцю арт. 36 та мадаполану арт. 361, який виготовлений на ВАТ ТОВ «Текстерно». Заправні дані бавовняних тканин наведені в табл. 3.4.



### Вихідні дані бавовняних тканин

Показники	Вид тканин	
	мадаполам	ситець
Ширина тканини, см	94,6	93,7
Лінійна густина пряжі, текс по основі по утоку	20/50 БД 20/50 БД	20/50 БД 20/50 БД
Число ниток на 10 см по основі по утоку	276 218	276 223
Поверхнева густина, г/м <sup>2</sup>	104,7	105,5
Оброблення	вибілена	набивна

Кількісні характеристики механічних властивостей бавовняних тканин можуть виступати критеріями під час їх використання за призначенням тому, що тканини стають непридатними для експлуатації, перш за все, внаслідок втрати міцності. Вивчення розривного навантаження та подовження, стійкості до стирання тканин особливо важливі, адже в процесі експлуатації вироби з текстильного матеріалу постійно піддаються різним деформаціям. Користуючись методичними вказівками ГОСТ 3813-73, ГОСТ 18976-73, досліджувались стійкість до стирання, розривне навантаження та подовження. Отримані результати наведені в табл. 3. 5.

Таблиця 3.5

### Механічні властивості бавовняних тканин

Показники якості	Види тканин	
	Мадаполам	Ситець
Розривне навантаження, Q, Н по основі по утоку	313,0 243,5	301,0 206,8

Продовження табл. 3.5

Розривне подовження, I, % по основі	16,6	10,3
по утоку	50,0	40,0
Зміна лінійних розмірів після мокрої обробки, у, мм по основі	-6,09	-5,8
по утоку	-1,01	-6,0
Стійкість до стирання, I <sub>п</sub> , цикли	1026	1029

Аналізуючи отримані дані, можна стверджувати, що бавовняні тканини, які досліджувались, а саме, мадаполам та ситець, відповідають вимогам ГОСТ 29298-92 «Ткани хлопчатобумажные и смешанные бытовые. Общие технические условия» [65].

Тіло людини виділяє вологу, тому гігієнічні властивості бавовняних тканин саме білизняного призначення мають пріоритетне значення.

Тому нами були досліджені гігієнічні показники тканин. Результати дослідження представлені в табл. 3.6

Таблиця 3.6

#### Гігієнічні властивості бавовняних тканин

Показники якості	Види тканин	
	Мадаполам	Ситець
Гігроскопічність, H, %	18	22
Капілярність, h, мм по основі	137	140
по утоку	120	128
Повітропроникність, V <sub>p</sub> , дм <sup>3</sup> /м <sup>2</sup> с	328	302

Таким чином, провівши дослідження, підтверджено, що показники гігієнічності бавовняних тканин відповідають вимогам чинних нормативних документів.

Як висновок можна сказати, що на сьогоднішній день компанія «Текстиль-Контакт» пропонує ринку досить широкий асортимент бавовняних

тканин. Можемо відзначити, що в цілому по підприємству товарооборот збільшився на 30,3 тис. грн. або на 6,25%.

На підприємстві спостерігається скорочення частки в структурі асортименту базових товарів – частка ситцевих тканин скоротилась з 18,9% до 17,7%; частка групи фланелевих тканин з 14,1% до 12,5%. У той же час слід сказати, що збільшилась питома вага вельветових тканин, на які останнім часом спостерігається підвищений попит.

Аналізуючи рівень насиченості окремих асортиментних груп бавовняних тканин на підприємстві за варіантами кольорових розцвіток можна відмітити, що в найбільшій мірі ситцеві (коефіцієнт насиченості для цієї групи становить 0,75) та сатинові тканини більш повно представлені. Щодо інших асортиментних груп бавовняних тканини, то рівень їх насиченості є значно нижчим: досить низький рівень насиченості такої асортиментної групи як вельветові тканини (становить лише 0,412) при тому, що темп приросту продаж цієї групи в 2018 році становив 25,38% у порівнянні з 2017 роком, що фактично є свідченням зростаючого попиту покупців на продукцію цієї асортиментної групи бавовняних тканин.

Провівши дослідження показників якості ситцю арт. 36 та мадаполаму арт. 361, які виготовлений на ВАТ ТОО «Текстерно», було встановлено, що всі показники якості відповідають вимогам нормативних документів.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Постачальницька діяльність в сучасному розумінні – це діяльність спрямована на те, щоб підприємство отримувало необхідні за кількістю та якістю сировину, матеріали, товари та послуги у потрібний час, у потрібному місці від надійного постачальника, який своєчасно відповідає за свої зобов'язання, з якісним обслуговуванням (як до здійснення угоди, так і після того) й за вигідною ціною. Основними цілями логістики постачання є: забезпечення підрозділів компанії предметами постачання і послугами згідно з вимогами до них; оптимізація витрат на закупівлі; здійснення ефективного управління постачальниками. У межах ланцюга постачань підприємство чи організація об'єднують зусилля зі своїми постачальниками щодо ефективної доставки продукції до потенційних споживачів. Управління ланцюгом постачань пов'язує різноманітні бізнес-одиниці у єдину, чітку систему, яка спрямована на ефективне задоволення вимог кінцевого споживача та синхронізує ці операції.

Аналіз підходів до оцінювання ефективності ланцюгів поставок європейськими та американськими компаніями свідчить, що останні на практиці використовують досить різні за змістом та спрямованістю показники, а саме: своєчасність доставки замовлень, ідеальність поставки, поставка точно-вчасно, досконале замовлення, гарантований час поставки, забезпеченість технічними засобами реалізації процесу постачання та ін.

Фінансові результати підприємства ТОВ «Текстиль-Контакт» у 2017 році дещо погіршилися порівняно з попередніми роками, але його торгівельна діяльність розширюється, про що свідчить значне збільшення чистого доходу від реалізації (у 2,2 рази порівняно з 2015 роком). Товар до ТОВ «Текстиль-Контакт» поставляється безпосередньо від постачальника (прямі поставки). Організація прямих поставок на підприємство завжди сполучається з наступними факторами: виконання графіка приймання товару, висока технічна

оснащеність зони приймання на підприємстві, висока ІТ-оснащеність підприємства, організація безпеки процесів при прийманні.

Як бачимо, процес організації приймання прямих поставок – досить складний і комплексний процес, який вимагає до себе високої уваги з боку менеджменту компанії. У 2017 році на підприємство ТОВ «Текстиль-Контакт» бавовняні тканини надходили з таких країн світу як, Китай, Туреччина, ОАЕ, Германії та Італія.

За обсягами поставок лідирує Китай, тому, що саме ця країна пропонує найбільший асортимент та найнижчу ціну, єдиний мінус співпраці з цим постачальником є те, що на доставку потрібно чекати не менше ніж півтора – два місяці, оскільки тканина доставляється контейнерами по воді.

Ознайомившись з обсягами поставок бавовняних тканин платтяно-блузочної та сорочкової групи з різних країн-постачальників, можна зробити висновок, що найбільше обсягів поставок здійснюється з Китаю, а найменші з Італії, відповідно продаж італійських тканин відбувається повільніше та набагато менше на відміну від Китаю, Туреччини та ОАЕ, але італійська тканина є більш якісною, і відповідно коштує значно дорожче, тому даний постачальник вигідний для підприємства, оскільки значно розширює асортимент товару, і розрахований на такий сегмент покупців як дизайнери.

Найефективнішими для ТОВ «Текстиль-Контакт» являються ланцюги поставок з Туреччини, друге місце займає Китай, третє – ОАЕ, четверте – Німеччина, а на п'ятому місці знаходиться Італія. Взагалі ланцюги поставок на підприємство являються ефективними так як реалізуються в достатньому обсязі.

Напрямами удосконалення системи управління ланцюгами постачання бавовняних тканин ТОВ «Текстиль-Контакт» вважаю - пошук національних постачальників тканин; визначення рейтингів постачальників для ТОВ «Текстиль-Контакт»; розробка організації логістичної системи управління ланцюгами постачання за допомогою підсистем. Оцінка якості бавовняних тканин надала наступні результати.

До факторів, що формують споживні властивості тканин відносять: волокнистий склад тканини та їх структуру, переплетення тканин, обробку тканин.

Якість бавовняних тканин оцінюється сукупністю певних споживних властивостей, які залежно від призначення тканини, умов її експлуатації, виду волокнистого складу і будови можуть бути різними. Тому вибір показників для оцінки якості тканин різного призначення за певних умов експлуатації має непересічне значення. Навіть тканини одного призначення, але різного волокнистого складу, мають неоднакові кількісні показники тих або інших властивостей.

Державний стандарт України (ДСТУ 3047-95) «Тканини та вироби ткані поштучні. Класифікація та номенклатура показників якості» передбачає 38 показників якості, що поділяються на обов'язкові та рекомендовані.

До обов'язкових показників якості, що застосовуються для всіх груп і підгруп тканин та тканих поштучних виробів належать поверхнева густина; лінійна густина пряжі; число ниток на 10 см в основі й утку; ширина тканини або розмір тканого поштучного виробу; масова частка компонентів сировинного складу.

Крім обов'язкових показників, для всіх тканин у стандарті наведено обов'язкові та рекомендовані показники якості для окремих груп і підгруп тканин і тканих поштучних виробів, а також обов'язкові показники якості для тканин, що використовуються для виготовлення виробів дитячого асортименту; для хутра тканого і плюшу, що використовуються для виготовлення дитячих іграшок; для тканин з вогнезахисною обробкою і для добровільної сертифікації тканин. Якість тканин формується на стадії проектування і в процесі їх виготовлення і підтримується під час обігу й експлуатації, щоб контролювати якість тканин і періодично оцінювати рівень їх якості. Структура асортименту бавовняних тканин на ТОВ «Текстиль-Контакт» включає 6 груп.

Проведений аналіз показників номенклатури товарів та асортиментної політики підприємства, дає підстави стверджувати, що на ТОВ «Текстиль-



Контакт» сформовано достатньо широкий асортимент продукції, визначається тенденція стабільності попиту при її реалізації та номенклатура продукції оновлюється.

На основі отриманих даних фізико-хімічних показників якості бавовняних тканин можна стверджувати, що ТОВ «Текстиль-Контакт» виробляє не лише широкий асортимент бавовняних тканин, але і якісну тканину, яка повністю відповідає вимогам ГОСТ 21790-2005.

Як висновок можна сказати, що на сьогоднішній день компанія «Текстиль-Контакт» пропонує ринку досить широкий асортимент бавовняних тканин. Можемо відзначити, що в цілому по підприємству товарооборот збільшився на 30,3 тис. грн. або на 6,25%.

На підприємстві спостерігається скорочення частки в структурі асортименту базових товарів – частка ситцевих тканин скоротилась з 18,9% до 17,7%; частка групи фланелевих тканин з 14,1% до 12,5%. У той же час слід сказати, що збільшилась питома вага вельветових тканин, на які останнім часом спостерігається підвищений попит.

Аналізуючи рівень насиченості окремих асортиментних груп бавовняних тканин на підприємстві за варіантами кольорових розцвіток можна відмітити, що в найбільшій мірі ситцеві (коефіцієнт насиченості для цієї групи становить 0,75) та сатинові тканини більш повно представлені. Щодо інших асортиментних груп бавовняних тканин, то рівень їх насиченості є значно нижчим: досить низький рівень насиченості такої асортиментної групи як вельветові тканини (становить лише 0,412) при тому, що темп приросту продаж цієї групи в 2018 році становив 25,38% у порівнянні з 2017 роком, що фактично є свідченням зростаючого попиту покупців на продукцію цієї асортиментної групи бавовняних тканин.

Провівши дослідження показників якості ситцю арт. 36 та мадаполаму арт. 361, які виготовлений на ВАТ ТОВ «Текстерно», було встановлено, що всі показники якості відповідають вимогам нормативних документів.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. APICS Dictionary. The Industry Standard for More than 3500 Terms and Definitions / Eleventh Edition. – The Association for Operation Management, 2005. -P.88
2. APICS Dictionary. The Industry Standard for More than 3500 Terms and Definitions / Eleventh Edition. – The Association for Operation Management, 2005. P.94
3. Terminology in Logistics and Definitions / Glossary of Logistics Terms. – European Logistics Association, 2005. P. 76
4. Terminology in Logistics and Definitions / Glossary of Logistics Terms. – European Logistics Association, 2005. P. 81
5. Бланк И. А. Торговый менеджмент. — 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2004. – 780 с.
6. Блонська В. І. Роздрібний товарообіг торговельного підприємства танапрямки ефективного управління ним у сучасних умовах господарювання /В. І. Блонська, К. О. Феофанова // Науковий вісник НЛТУУ : зб. наук.-техн.праць. – Львів : НЛТУУ, 2008. – Вип. 18.4. – С. 123-127.
7. Божко В. П. Информационные технологии в экономике и управлении / В. П. Божко, Д. В. Власов, М. С. Гаспариан. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 120 с.
8. Бочкаръов А. А. Планування та моделювання ланцюга поставок / А. А. Бочкаръов : Учеб. Посібник. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2008. – 192с.
9. Бузукова Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице ; под ред. С. Сыроевой / Е. А. Бузукова. — СПб. : Питер, 2009. – 432 с.
10. Вітлінський В. В. Математичні моделі та методи ринкової економіки :навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Піскунова. – К. : КНЕУ, 2010. – 531 с.
11. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів

господарювання[Електронний ресурс] / Л. В. Гнилицька. – Режим доступу :[http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2011\\_3\\_2/Gnilicka.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3_2/Gnilicka.pdf).

12. ГОСТ 21790-2005 «Тканини бавовняні і змішані одяжні. Загальні технічні умови» - Розроблений Федеральним державним унітарним підприємством «Центральный научно-исследовательский институт хлопчатобумажной промышленности», прийнятий 09.12.2005.

13. ГОСТ 3816-81 (ИСО 811-81) «Полотна текстильные. Методы определения гигроскопических и водоотталкивающих свойств».

14. Гуторов О.І. Логістика: навч. посібник / О.І. Гуторов, О.І. Лебединська, Н.В. Прозорова / Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків: Міськдрук. 2011. – 322 с.

15. ДСТУ 3047-95 «Тканини та вироби ткані поштучні. Класифікація та номенклатура показників якості»[Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://document.ua/tkanini-ta-virobi-tkani-poshtuchni.-klasifikacija-ta-nomenkl-std1140.html>.

16. : Діаніч О.Г. Навчально – методичний посібник з дисципліни «Товарознавство непродовольчих товарів» Полтава 2010 р.

17. Дыбская В.В. Логистика / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев и др. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.

18. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / [за ред. проф. М. Г. Чумаченка]. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

19. Загородній А. Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: [навч. посіб.] / А. Г. Загородній, Г. О. Партин. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2004. – 377 с.

20. Зарудна Н. Я. Інформаційне забезпечення процесу постачання / Н. Я. Зарудна, Г. В. Тесля // Проблеми економіки України : Зб. наук. праць, 28 листопада 2006 р. – Тернопіль, 2006. – С. 36-39.

21. Івченко І. Ю. Економічні ризики : навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 304 с.



22. Інтеграція бізнес-процесів в ланцюгах поставок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://stud.com.ua/58856/logistika/integratsiya\\_biznes\\_protseviv\\_lantsyugah\\_postavok](http://stud.com.ua/58856/logistika/integratsiya_biznes_protseviv_lantsyugah_postavok).
23. Кислий В. М. Логістика: Теорія та практика: Навч. посіб. – К: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
24. Кочубей Д.В. Оцінка ефективності функціонування логістичних систем торговельних підприємств / Д.В. Кочубей // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 4 – С. 59 – 66.
25. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок / Є. Крикавський : Навчальний посібник – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 238с.
26. Кручинецкий С. М. Информационное обеспечение управления сбытом / С. М. Кручинецкий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.prostobiz.ua/layout/set/print/biznes/upravlenie\\_biznesom/stati/informatsionnoe\\_obespechenie\\_upravleniya\\_sbytom](http://www.prostobiz.ua/layout/set/print/biznes/upravlenie_biznesom/stati/informatsionnoe_obespechenie_upravleniya_sbytom).
27. Лайсонс Дж., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепями поставок / Пер. з 6-го англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.
28. Логистика: Учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
29. Логістика : навчальний посібник для студентів галузі знань «Менеджмент і адміністрування» всіх форм навчання / К. В. Мельникова, Т. О. Колодізева, О. В. Авраменко та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ястремської О. М. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 272 с.
30. Логістика та становлення логістики як інструменту управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/71687/logistika/logistichniy\\_menedzhment](http://pidruchniki.com/71687/logistika/logistichniy_menedzhment)
31. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

32. Мазаракі А. А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 384 с.
33. Маликов О.Б. Деловая логистика / Маликов О.Б. – СПб. : Политехника, 2003. – 223 с.
34. Менеджмент ланцюгів поставок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/71729/logistika/menedzhment\\_lantsyugiv\\_postavok](http://pidruchniki.com/71729/logistika/menedzhment_lantsyugiv_postavok).
35. Мізюк Б. Вплив логістики на організацію роздрібної торговельної мережі / Б. Мізюк, Н. Бойко //Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во ЛКА, 2008. – Вип. 28. – 644 с.
36. Міщук І. Формування систем логістики у підприємствах кооперативної торгівлі /І.Міщук //Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. Логістика. – 2008. – № 633. – С. 451–457.
37. Москвітіна Т. Д. Комерційні зв'язки торговельного підприємства :навч. посіб. / Т. Д. Москвітіна, В. В. Черепов. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. — 126 с.
38. Москвітіна Т. Д. Торговельна логістика : навч. посіб. / Т. Д. Москвітіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. — 161 с.
39. Некрасов А. Ланцюги поставок : загальні умови та терміни / А. Некрасов // Логістика. – 2005. – №4. – с.15-18.
40. Пономаренко В. Логістичний менеджмент: Підручник / За ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 440 с.
41. Родников А.Н. Англо-русский словарь по экономике движения товара. – М.: Экзамен, 2001. – с. 370.
42. Тарасюк М. В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика : [монографія] /М. В. Тарасюк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.
43. Федулова Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні : [монографія] / Л. І. Федулова. – К. : Фенікс, 2005. – 320 с.



44. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навчальний посібник з дисципліни «Комерційна діяльність». – Харків: ХДУХТ, 2014 – 225 с.: іл.
45. Фоміна О. В. Облік і аудит в управлінні продажамитоварів : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / О. В. Фоміна. – К., 2008. – 269 с.
46. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством / Л.В. Фролова. – Донецьк, ДонДУЕТ, 2005. – 161 с.
47. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами ; пер. с англ. / Дж. Шрайбфедер. — 2-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.
48. Пугачевський Г. Ф., Семак Б.Д. Товарознавство непродовольчих товарів. 4.1. Текстильне товарознавство. - К.: НМЦ "Укоопосвіта", 1999. - 596с.
49. Супрун Н.П. Матеріалознавство швейних виробів. Матеріали для одягу. – К.: КНУТД, 2009. – 188 с.
50. Полікарпов І.С. Ідентифікація товарів / Полікарпов І.С., Закулісов А.П. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 344с.
51. Супрун Н.П. Матеріалознавство швейних виробів. Матеріали для одягу. – К.: КНУТД, 2009. – 188 с.
52. Жук Ю.Т., Жук В.А., Кисляк Н.К. та ін. Теоретичні основи товарознавства. – К.: НМЦ “Укоопосвіта”, 2000. – 336 с.
53. Галык И.С., Козьмыч Д.И., Семак Б.Д. и др. Оптимизация ассортимента и качества текстильных материалов. – К.: Техника, 1991. – 174 с.
54. Шепелев А.Ф., Печенежская К.И. товароведение и экспертиза швейно-трикотажных товаров. М.: ИКЦ «МарТ», Ростовн/д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 240 с.
55. Пояснення до УКТЗЕД. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish>.
56. ДСТУ 3047-95 Тканини та вироби ткані поштучні. Класифікація та номенклатура показників якості. – К.: Держспоживстандарт України, 2001. – 51 с.



57. ГОСТ 3811-72. Ткани и штучные изделия текстильные. Методы определения линейных размеров, линейной и поверхностной плотности. М.: Издательство стандартов, 1972. – 8 с.

58. ГОСТ 3812-72. Ткани и штучные изделия текстильные. Методы определения плотности нитей и пучков ворса. М.: Издательство стандартов, 1972. – 5 с.

59. ГОСТ 3816-81. Полотна текстильные. Методы определения гигроскопических и водоотталкивающих свойств. М.: Издательство стандартов, 1981. – 13 с.

60. ГОСТ 12088-77. Материалы текстильные и изделия из них. Метод определения воздухопроницаемости. М.: Издательство стандартов, 1985. – 10 с.

61. ГОСТ 3813-72. Ткани и штучные изделия текстильные. Метод определения разрывных характеристик при растяжении. М.: Издательство стандартов, 1972. – 11 с.

62. ГОСТ 18976-73. Ткани текстильные. Метод определения стойкости к истиранию. М.: Издательство стандартов, 1973. – 6 с.

63. ГОСТ 8710-84. Материалы текстильные. Метод определения изменения размеров тканей после мокрой обработки. М.: Издательство стандартов, 1973. – 6 с.

64. ГОСТ 29298-92. Ткани хлопчатобумажные и смешанные бытовые. Общие технические условия. – М.: Издательство стандартов, 1992. – 10 с.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Основні чинники та їх сила впливу на ТОВ «Текстиль-Контакт»

Опис чинника	Балова оцінка впливу чинника (1 - найменший, 3 - найбільший)	Вагомість чинника (балова оцінка певного чинника / сума балових оцінок усіх чинників)	Оцінка ймовірності зміни чинників (1 - низька, 5 - висока)					Середня оцінка експертів (сума оцінок всіх експертів / кількість експертів)	Оцінка з поправкою на вагу (стовбець 5 * стовбець 3)
			експерт 1	експерт 2	експерт 3	експерт 4	експерт 5		
<b>ПОЛІТИЧНІ ЧИННИКИ (P)</b>									
Податкова політика (тарифи та пільги)	2	0,03	3	4	3	4	3	3,4	0,10
Антимонopolне та трудове законодавство	3	0,04	2	2	3	3	2	2,4	0,11
Законодавство з охорони навколишнього середовища	2	0,03	3	3	3	3	3	3,0	0,09
Свобода інформації та незалежність ЗМІ	1	0,01	2	2	1	2	1	1,6	0,02
Митна система	3	0,04	3	3	4	4	3	3,4	0,15
<b>Підсумок за групою чинників (P)</b>	<b>11</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>13,8</b>	<b>x</b>
<b>ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ (E)</b>									
Темпи зростання економіки	2	0,03	3	3	4	5	3	3,6	0,11
Рівень інфляції і процентні ставки	2	0,03	4	5	5	5	4	4,6	0,14
Курси основних валют	3	0,04	4	5	5	5	5	4,8	0,21
Рівень наявних доходів населення	3	0,04	3	4	3	2	4	3,2	0,14
Кредитно-грошова і податково-бюджетна політика країни	2	0,03	2	2	3	3	2	2,4	0,07
<b>Підсумок за групою чинників (E)</b>	<b>12</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>18,6</b>	<b>x</b>
<b>СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ТА ДЕМОГРАФІЧНІ ЧИННИКИ (S)</b>									
Рівень охорони здоров'я	2	0,03	2	1	2	2	2	1,8	0,05
Вимоги до якості продукції і рівню сервісу	3	0,04	1	2	3	2	2	2,0	0,09
Культура формування заощаджень і кредитування в суспільстві	1	0,01	2	2	1	2	2	1,8	0,03
Спосіб життя і звички споживання	1	0,01	1	2	2	2	2	1,8	0,03
<b>Підсумок за групою чинників (S)</b>	<b>7</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>7,4</b>	<b>x</b>
<b>ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ (T)</b>									
Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі	3	0,04	3	3	2	4	4	3,2	0,14
Витрати на дослідження і розробки	3	0,04	3	2	2	4	3	2,8	0,12
Доступ до новітніх технологій	2	0,03	2	3	3	2	3	2,6	0,08
Ступінь використання, впровадження та передачі технологій	2	0,03	2	4	2	4	3	3,0	0,09
Ставлення до натуральним і екологічно-чистим продуктам	3	0,04	3	4	5	4	3	3,8	0,17
<b>Підсумок за групою чинників (T)</b>	<b>13</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>15,4</b>	<b>x</b>
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ПІДСУМОК</b>	<b>68</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>55,2</b>	<b>x</b>