

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Логістична система підприємства-суб'єкта ЗЕД

(на матеріалах ТОВ «СТІЛ ХАБ», м. Київ)

Студента 2 курсу, 2мз групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Кеди Владислава
Сергійовича

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Стукач Тетяна Миколаївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Серова Людмила Петрівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітнійступінь Магістр

Спеціальність Менеджмент

Спеціалізація Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри
міжнародного менеджменту

Мельник Т. М.

« » 20 р.

Завдання

на випускн у кваліфікаційну роботу студенту

Кеди Владислава Сергійовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускного кваліфікаційного проекту(роботи)

Логістична система підприємства-суб'єкта ЗЕД

Затверджена наказом ректоравід« » 20 р.№

2. Строк здачі студентом закінченоїроботи

3. Цільова установка та вихідні дані дороботи

Метароботи полягає у дослідженні ефективності логістичної системи ТОВ
«СТІЛ ХАБ»

Об'єктдослідження - розвиток логістичної системи підприємства ТОВ «СТІЛ
ХАБ»

Предметдослідження - методи та стратегії розвитку логістичної системи
підприємства.

4. Консультанти по роботі із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Стукач Т.М.		
2	Стукач Т.М.		

5. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТІЛ ХАБ»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

1.3. Дослідження ефективності логістичної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТІЛ ХАБ»

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу логістичної діяльності Підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності логістичної системи підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

2.3. Прогнозування фінансових результатів підприємства внаслідок реалізації запропонованих заходів

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no text or other markings on the paper.

6. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1.	Збір необхідної інформації, вивчення та аналіз джерел з обраної тематики	До 01.09	До 01.09
2.	Аналіз фінансового стану та виробничо-господарської діяльності ТОВ«СТІЛ ХАБ»	1.09-14.09	1.09-14.09
3.	Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ«СТІЛ ХАБ»	14.09-28.09	14.09-28.09
4.	Обґрунтування напрямків удосконалення процесу логістичної діяльності ТОВ«СТІЛ ХАБ»	28.09-12.10	28.09-12.10
5.	Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності логістичної системи ТОВ«СТІЛ ХАБ»	12.10-26.10	12.10-26.10
6.	Прогнозна оцінка ефективності запропонованих пропозицій	26.10-02.11	26.10-02.11
7.	Оформлення випускної кваліфікаційної роботи	02.11-16.11	02.11-16.11

7. Дата видачі завдання «_____» _____ 2020 р.

8. Керівник випускної кваліфікаційної роботи
Стукач Т.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми)

Серова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент Кеда В. С.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____
(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____
(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента _____
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми) _____
(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувачка факультету _____
(підпис, прізвище, ініціали)

«_____» _____ 20__ р.

АНОТАЦІЯ

В. С. Кеда. Логістична система підприємства-суб'єкта ЗЕД

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «Магістр» за спеціальністю 073 – «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». – Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2020 рік.

Робота містить 72 сторінок, на яких представлено 17 таблиць та 9 рисунків. Список використаних джерел нараховує 24 найменувань.

В роботі розглянуто механізм здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» та проведено аналіз ефективності логістичної системи підприємства.

На підставі проведеної аналітичної оцінки зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» розроблено заходи щодо покращення логістичної системи підприємства.

Результати дослідження можуть бути використані підприємством ТОВ «СТІЛ ХАБ» для покращення логістичної системи.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, логістична система, ефективність міжнародної логістичної діяльності.

ANNOTATION

V. S. Keda. Logistics system of the enterprise-subject of foreign economic activity

Master's thesis for obtaining the educational qualification level "Master" in specialty 073 - "Management of foreign economic activity". - Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2020.

The work contains 72 pages, which are presented 17 tables and 9 figures. The list of used sources includes 24 names.

The mechanism of foreign economic activity of STIL HUB LLC is considered in the work and the analysis of efficiency of logistic system of the enterprise is carried out.

Based on the analytical assessment of the foreign economic activity of STIL HUB LLC, measures have been developed to improve the company's logistics system.

The results of the study can be used by STIL HUB LLC to improve the logistics system.

Keywords: foreign economic activity, import, logistics system, efficiency of international logistics activity.

РЕФЕРАТ

Актуальність даної теми полягає в тому, що саме торгівля в ринкових умовах регулює господарські відносини по всьому ланцюжку поставок від виробників товарів до їх кінцевих споживачів. У сучасних умовах ефективний і інтенсивний розвиток вітчизняних роздрібних торгових мереж, неможливий без застосування логістики.

Логістичний підхід повинен забезпечувати надійність структурованих систем, робота яких проявляється в повному і безперебійному забезпеченні товарами різних покупців.

Мета дослідження полягає в аналізі логістичної системи ТОВ «СТІЛ ХАБ» та розробці заходів які б покращили її згідно цілей підприємства.

В 1 розділі були проаналізовані фінансові і зовнішньоекономічні сторони діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ». Спостерігаючи скорочення рентабельності за 2020 рік прийшов до висновку що данна ситуація обумовлена зниженням фінансових результатів ТОВ «СТІЛ ХАБ», валового прибутку, прибутку від продажів, чистого прибутку через кризову ситуацію в світі яка безпосередньо впливає як і на зовнішньоекономічну ситуацію, так і на внутрішній ринок збуту. Крім того присутня динаміка збільшення витрат компанії: збільшення комерційних, управлінських витрат, перевищення темпів спаду чистого прибутку над темпами спаду собівартості.

Проте можна сказати що в даний час на ТОВ «СТІЛ ХАБ» всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства сприяють його успішному розвитку. Однак, і в даній ситуації необхідна концентрація зусиль підприємства з метою збереження досягнутих позицій на ринку. Для цього необхідно прагнути до усунення чинників, що негативно позначаються на сильні позиції ТОВ «СТІЛ ХАБ».

З проведеного SWOT-аналізу добре видно, що ТОВ «СТІЛ ХАБ» має перспективи на розвиток, якщо поставить собі за мету регулярний аналіз логістики підприємства і розробці заходів щодо вдосконалення логістики збуту.

Найбільший питому вагу в структурі закупівель займають прямі канали від виробника.

Аналіз витрат обігу показав, що резерви їх зниження необхідно шукати в скороченні транспортних і організаційних витрат в процесі доведення товарів до споживача, а також в скороченні операційних витрат, до числа яких належить велика частина накладних витрат.

В 2 розділі проведений аналіз дозволяє виробити такі напрями вдосконалення логістичної системи збуту:

1. Функціональна підсистема

- переведення більшої частини реалізації техніки на транзитну форму постачання;
- розширення використання однорівневих непрямих каналів закупівель для поставок;
- переклад поставок від виробників і посередників на централізовану поставку на основі комбінування систем «Точно в термін» і «Електронно-інформаційної комунікації між постачальником і споживачем».

2. Організаційна підсистема

- впровадження системи TMS, для ефективної організації управління транзитними поставками;
- впровадження системи централізованого згрупованого управління логістичною системою.

За результатами аналізу економічного ефекту від запропонованих заходів був зроблений висновок, що в цілому показники діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» поліпшуються. Так, чистий прибуток від реалізації послуг зростає на 8,2%. Темпи зростання заробітної плати нижче темпів зростання виробітку, що є позитивною тенденцією і свідчить про ефективне використання трудових ресурсів. Так як темпи зростання витрат обігу значно нижче темпів зростання виручки від реалізації послуг, помітний суттєвий ріст прибутку до оподаткування, що відбилося і на розмірі чистого прибутку. По заходам отримано економічний ефект у розмірі 5091.2 тис. грн чистого прибутку.

ЗМІСТ

ВСТУП	12
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТІЛ ХАБ»	13
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»	13
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»	23
1.3. Дослідження ефективності логістичної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»	34
Висновки до розділу 1	43
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТІЛ ХАБ»	44
2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу логістичної діяльності Підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»	44
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності логістичної системи підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»	48
2.3. Прогнозування фінансових результатів підприємства внаслідок реалізації запропонованих заходів	58
Висновки до розділу 2	66
ВИСНОВКИ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	72
ДОДАТКИ	74

Вступ

За останні п'ятнадцять років в нашій країні отримав розвиток новий науковий напрям - логістика. Досвід промислово розвинених країн і передових компаній показує, що логістиці належить стратегічно важлива роль у сучасному бізнесі. Однією з причин затребуваності логістики та її динамічного розвитку є загальноекономічні тенденції зростання виробництва і міжнародної торгівлі. Логістика відображає світові економічні тенденції, які характеризуються процесами глобалізації та інтеграції. Так, витрати в області світової торгівлі і логістики в докризовий період постійно зростали приблизно на 4% в рік. У розвинених країнах логістичні витрати становлять від 10 до 15% від ВВП.

Для порівняння в нашій країні за експертними оцінками витрати на логістику складають від 17 до 25%. Зниження цих витрат є найважливішим завданням, що вимагає комплексного підходу вчених і фахівців.

Актуальність даної теми полягає в тому, що саме торгівля в ринкових умовах регулює господарські відносини по всьому ланцюжку поставок від виробників товарів до їх кінцевих споживачів. У сучасних умовах ефективний і інтенсивний розвиток вітчизняних роздрібних торгових мереж, неможливий без застосування логістики.

Логістичний підхід повинен забезпечувати надійність структурованих систем, робота яких проявляється в повному і безперебійному забезпеченні товарами різних покупців.

При аналізі логістичної системи роздрібної торговельної мережі, її слід розглядати, як складні і організаційно - завершення системи, що складаються з взаємопов'язаних в єдиному процесі управління матеріальними (товарними) і супутніми їм потоками ланок, сукупність яких, об'єднані спільними цілями.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТІЛ ХАБ»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Фінансово-економічний стан є головним критерієм ділової активності підприємства, що визначає його конкурентоздатність та потенціал в результативній реалізації економічних інтересів учасників господарської діяльності. Кожне підприємство має забезпечувати фінансовий та економічний стан так, щоб воно мало здатність виконувати свої фінансові зобов'язання. Головною умовою для формування фінансово-економічного стану підприємства є зіставлення доходів і витрат та одержання максимального прибутку за мінімальних витрат.

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів оцінки фінансово-економічного стану підприємств, але ми виділили методи, на які звертають увагу більшість науковців. Виділяють шість основних методів:

- Горизонтальний (тимчасовою) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім тимчасовим періодом.
- Вертикальний (структурний) аналіз — визначення структур підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на кінцевий результат.
- Порівняльний (просторовий) аналіз — це аналіз, що включає внутрішньогосподарський аналіз вільних показників звітності за окремими показниками фірми, дочірніх фірм, підрозділів, цехів, і міжгосподарський аналіз показників аналізованої фірми з показниками фірм конкурентів.
- Факторний аналіз — це аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих прийомів

дослідження. Аналіз чинника може бути як прямим, коли результативний показник дроблять на складові частини, так і зворотним, коли окремі елементи сполучають в загальний результативний показник.

- Трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основній тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів.

- Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) — це розрахунок відношення між окремими позиціями звіту або позиціям різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників.

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства проводиться для того, щоб виявити резерви підвищення рентабельності виробництва, зміцнення комерційного розрахунку як основи та стабільної роботи підприємства та виконання ним зобов'язань перед контрагентами, бюджетом, банками. Своєчасна і об'єктивна діагностика фінансово-економічного стану підприємства має велике значення, оскільки кожен власник повинен бачити потенційні можливості збільшення прибутку підприємства, а їх можна виявити тільки своєчасно і об'єктивно проаналізувавши економічно-фінансовий стан підприємства.

Фінансово-економічний стан підприємства, перш за все, оцінюється шляхом аналізу балансу. У балансі підприємства відображається склад ресурсів і джерела формування ресурсів. Впливають на можливість підприємства вести правильну, ефективну господарську діяльність співвідношення певних складових елементів активу і пасиву, а також взаємозв'язок між ними.

Таким чином, дослідивши діагностику та прогнозування фінансово-економічного стану підприємств, можна запропонувати шляхи, щодо його поліпшення. Для того, щоб зміцнити рівень фінансової стійкості треба, перш за все, усунути неплатоспроможність підприємства, шляхом збільшення величини грошових активів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань та зменшення суми поточних зовнішніх та внутрішніх фінансових зобов'язань підприємств, далі змінити фінансову стратегію з метою прискорення економічного зростання та знизити обсяги споживання інвестиційних ресурсів підприємств у поточному періоді.

Для збільшення показників рентабельності, підприємству треба нарощувати обсяги реалізації товарів, робіт, послуг, здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, зменшувати витрати на реалізацію продукції, тобто знижувати її собівартість, з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємств, в тому числі і фінансові ресурси та грамотно будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками, покупцями. І нарешті, щоб покращити показники ліквідності та платоспроможності, підприємствам необхідно управляти на вищому рівні запасами з метою оптимізації запасів матеріалів незавершеного виробництва та готової продукції, проводити аналіз активів підприємств з метою виявлення збільшення дебіторської заборгованості, здійснювати планування та прогнозування фінансової діяльності підприємств, а також проводити контроль виконання фінансових планів.

Показник фінансової автономії - один з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Значення показника говорить про те, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів.

Згідно з нормативом, фінансове становище підприємства можна вважати стійким якщо не менше 40% фінансових ресурсів покривається його власними ресурсами. В випадку СТІЛ ХАБ (Таблиця 1.1.) даний показник є досить низьким – всього 0.056 на початок 2016р., що пов’язано з тим, що підприємство тільки розпочало свою діяльність, а до того ж націлене швидше на генерування прибутку, а не стабілізацію в середньо- і довгостроковій перспективі. Позитивна динаміка в 2019 році теж є хорошим показником, але станом на 2020р. знову прогрозуються спадок, тому компанії все ж слід застосовувати дії по відновленню фінансової стійкості.

Таблиця.1.1

Коефіцієнти фінансової стійкості ТОВ СТІЛ ХАБ за 2016-2020 рр.

Найменування показників	Формула розрахунку	Норматив	Роки				
			2016	2017	2018	2019	2020
1 Коефіцієнт фінансової незалежності	Власний капітал / валюта балансу	0.4-0.6	0.056	0.086	0.088	0.065	0.083
2 Коефіцієнт фінансування	Власний капітал / позиковий капітал	>1,0	0.123	0.208	0.210	0.165	0.182
3 Коефіцієнт заборгованості	Позиковий капітал / влас. капітал	<0,7	8.16	4.81	4.76	6.06	5.50
4 Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	Активи / оборотний капітал	0,2-0,5	18.85	12.03	11.69	15.87	12.34

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

В таблицях 1.2 - 1.5, побудованих на основі фінансової звітності, можемо побачити фінансовий аналіз підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ» за увесь період існування фірми.

Таблиця 1.2

Динаміка фінансових результатів ТОВ «СТІЛ ХАБ» у 2016- 2020 рр.,
тис. грн.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
						2018/ 2016	2020/ 2018	2018/ 2016	2020/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	250,596	264,064	274,780	347,383	389,800	24,184	115,020	9.65%	41.86%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	246,086	260,379	269,252	341,130	381,958	23,166	112,706	9.41%	41.86%
Валовий:									
прибуток	4,511	3,684	5,528	6,253	7,842	1,017	2,314	22.55%	41.86%
збиток	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні доходи	2,368	1,927	2,890	3,283	4,100	522	1,210	22.05%	41.86%
Інші операційні витрати	-5,179	-4,220	-6,329	-7,179	-8,980	-1,150	-2,651	22.21%	41.88%
Інші фінансові доходи	123	101	151	171	214	28	63	22.63%	41.79%
Інші фінансові витрати	-9	-7	-11	-12	-15	-2	-4	25.68%	40.92%
Прибуток до оподаткування	1,814	1,485	2,229	2,515	3,161	415	932	22.87%	41.79%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-326	-267	-401	-453	-569	-75	-168	22.89%	41.79%

Чистий фінансовий результат (Прибуток після оподаткування)	1,488	1,218	1,828	2,062	2,592	340	764	22.87%	41.79%
--	-------	-------	-------	-------	-------	-----	-----	--------	--------

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Через призупинення будівництв – основного кінцевого споживача ТОВ СТІЛ ХАБ – в 2019-2020, можемо помітити зниження об’ємів продажів, а відповідно виручка від реалізації продукції теж значно знизилася – на 115 тис. грн. в з 2018 по 2020 рр. Діяльність підприємства у 2018-2020 роках відбувалась у дуже складних економічних та політичних умовах, в умовах подальшого падіння курсу національної валюти.

Таблиця 1.3

Показники ділової активності ТОВ "СТІЛ ХАБ" 2016-2020 рр.

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	Роки					Абсолютне відхилення	
			2016	2017	2018	2019	2020	2018/ 2016	2020/ 2018
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість продукції/ Середньорічна вартість запасів	8-18	25.8 9	25.9 7	23.3 9	23.7 8	27.0 3	(2.50)	3.64
Коефіцієнт оборотності дебиторської заборгованості	Собівартість (сума покупок) за період/ Середньорічна сума дебиторської заборгованості	12	67.7 1	69.0 5	57.7 7	59.8 3	69.6 7	(125.48)	11.90

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Ефективна політика управління запасами означає, що поточний рівень виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та іншого забезпечує безперебійність процесу виробництва і збуту товарів і послуг, але при цьому мінімальний обсяг фінансових ресурсів відволікається на фінансування запасів. Якщо операційний процес безперебійний, але обсяг запасів є значним, то витрати компанії будуть зростати. Необхідно оплачувати оренду приміщення, в якому зберігаються запаси, здійснювати процентні платежі за коштами, які залучені для закупівлі зайвого обсягу запасів і т.д.

Складно сформулювати однозначний висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан компанії. З одного боку, дебітори відволікають фінансові ресурси компанії. Це може привести до збільшення фінансових витрат у зв'язку з необхідністю додаткового залучення кредитних коштів. Однак з іншого боку, збільшення товарного кредитування клієнтів дозволяє підвищити рівень збуту, адже в багатьох сферах можливість отримати товар і оплатити його пізніше є важливою. Якщо витрати на залучення додаткових позикових коштів на надання товарних кредитів перевищують прибуток від збільшення продажів, то в цьому випадку зниження оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії. В інших випадках збільшення оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії. У більшості випадків збільшення оборотності дебіторської заборгованості буде позитивною тенденцією для компанії.

Таким чином, можливо зробити висновок про ефективність управління запасами СТІЛ ХАБ про те, що оборотність запасів зменшилася з 2018 року по 2020 рік на 9 оборотів в рік. Можливо, причиною є недостатній обсяг запасів, що призводить до перебоїв в операційному процесі.

Також існує проблема постійного зниження оборотності дебиторської заборгованості. Низька оборотність дебиторської заборгованості може мати негативні середньострокові наслідки.

Таблиця 1.4

Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «СТІЛ ХАБ», 2016-2020 рр.

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	Роки						Абсолютне відхилення	
			2015	2016	2017	2018	2019	2020 (прогноз)	2015/2017	2018/2020
Коефіцієнт грошової платоспроможності (абсолютної ліквідності)	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	0.1-0.2	0,04	0,15	0,16	0,12	0,12	0,08	0,11	-0,03
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності (покриття)	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	1-3	2,04	1,99	2,03	1,85	2,17	2,08	-0,01	0,23
Коефіцієнт критичної ліквідності	(Сума оборотних активів – Сума запасів)/Поточні зобов'язання	>0.5-1	0,97	0,93	0,96	0,90	1,06	1,02	-0,01	0,12

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Нормативним абсолютної ліквідності вважається значення від 0,1 до 0,2. Більш низький показник вказує на те, що компанія не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром. Значення вище нормативного також може вказувати на проблеми в компанії і свідчити про

неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. З таблиці можна помітити дуже позитивний тренд зросту показника до нормативного значення – 0.12 і, хоча, в 2020 планується спадок, все ж результат буде дуже наближений до норми.

Нормативним показником коефіцієнту покриття є значення в рамках 1-3, однак більш бажаним є значення 2-3. Показник нижче нормативного свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це веде до зниження довіри до компанії з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів. Крім цього, проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат. Для кредиторів принцип очевидний: чим вищий показник - тим краще. Однак з точки зору власників і менеджменту показник вище нормативного значення є ознакою неефективної структури активів. Показник покриття ТОВ СТІЛ ХАБ є в нормі протягом всього періоду функціонування компанії.

Оптимальне значення коефіцієнта критичної ліквідності залежить від сфери діяльності та особливостей фірми. Норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 і вище. Коефіцієнт критичної ліквідності СТІЛ ХАБ вказує на те, що в компанії досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями. Бізнес, який продає товари та послуги за готівку без використання комерційних кредитів, залишатиметься платоспроможним при відносно низькому значенні швидкої ліквідності. І навпаки, якщо компанія активно кредитує своїх покупців за допомогою товарних кредитів і оборотність дебіторської заборгованості є низькою, то бажаним є більш високе значення показника швидкої ліквідності (вище одиниці).

Таблиця 1.5

Показники рентабельності ТОВ «СТІЛ ХАБ» 2016-2020 рр.

Показник	Формула розрахунку	Роки					Абсолютне відхилення	
		2016	2017	2018	2019	2020	2018/ 2016	2020/ 2018
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток/Середньорічна сума активів x 100%	6.77	9.64	9.29	9.26	8.04	2.52	-1.25
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток/Середньорічна сума власного капіталу x 100%	94.99	110.80	123.33	123.15	111.94	28.34	-11.39

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Не існує єдиного нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності активів чи власного капіталу. Необхідно аналізувати їх в динаміці, тобто зіставляючи значення різних років за період дослідження. Чим вищий показник, тим більш ефективним є весь процес управління, адже показник рентабельності активів та власного капіталу формується під впливом всієї діяльності компанії.

В 2020р. рентабельність активів зменшилась, що в більшій мірі було пов'язано з рецесивним станом ринку в зв'язку з COVID-19. Проте, протягом усього періоду дослідження показник все ж зріс, якщо в 2016 р. СТІЛ ХАБ отримав 6.77 копійок чистого прибутку на кожен вкладений гривню активів, то в 2020 р. – 8,04 копійок.

Рентабельність власного капіталу компанії також знизилась в 2020. Якщо в 2018 році кожна залучена гривня власних коштів дозволила отримати 123.33 копійки чистого прибутку, то в першому півріччі 2020 р. – 111.94 копійок.

Незважаючи на негативний тренд, показник рентабельності власного капіталу і так можна вважати вище нормативного.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Упродовж останнього десятиріччя обсяги світового виробництва сталі постійно зростали, сягнувши у 2019 році 1,869 млрд тонн. Більше половини світової металопродукції використовується у будівельних проектах, зокрема інфраструктурних, а близько 1/6 — для задоволення транспортних потреб суспільства.

Як можна зауважити з діаграм нижче, тенденція останніх десятиліть: старі розвинені металургійні країни (європейські держави та США) втрачають ринок, натомість їхні місця займають країни Південно-Східної Азії (Китай, Індія, Японія, Південна Корея). У сукупності цей регіон виплавляє на сьогоднішній день понад 2/3 світового обсягу сталі.

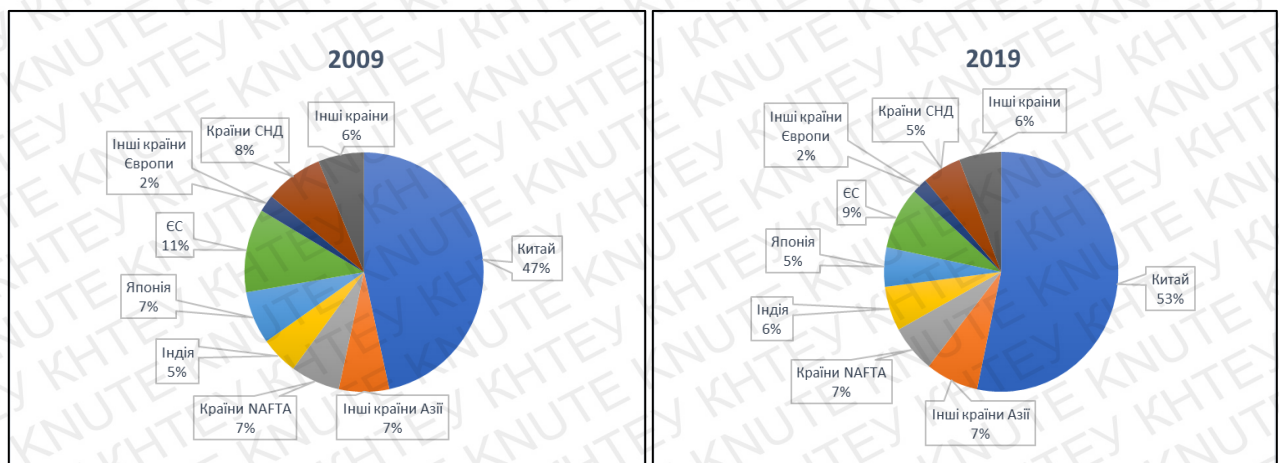


Рис. 1.1. Географічний розподіл світового виробництва сталі станом на 2009 та 2019 р.

Джерело: WorldSteelAssociation

Ще на початку 2000-х років Китай виробляв стільки ж сталі, як і ЄС (по 15% світового виробництва). Однак за рішеннями XVII з'їзду Компартії Китаю, який відбувся у 2007 році, було чітко визначено перелік реформ, які Піднебесна планувала провести впродовж наступних років. Однією з них була і модернізація виробництва. Унаслідок цього Китай прискорив обсяги виробництва сталі, вийшовши в останні декілька років у світові лідери. На сьогодні частка країни у світовому виробництві сталі вже перевищила 51%. Водночас частка Євросоюзу скоротилася до 10,4%: за даними Всесвітньої асоціації виробників сталі (World Steel Association), у 2015 році там було вироблено лише 166,1 млн тонн сталі.

Частка України, хоча вона й входила до десятки світових лідерів за обсягами виробництва сталі, з перших років незалежності не перевищувала 2%. До того ж, в останні роки ми почали втрачати позиції через геополітичні конфлікти з Росією та слабші конкурентні переваги перед Іраном та Туреччиною.

До цього треба додати, що споживання сталі в середині країн топ-виробників є доволі високим, частка експорту у світовому виробництві становить лише близько 30%. Натомість більше 80% виробленої в Україні сталі спрямовується за кордон.

Через безліч різновидів сталевих напівфабрикатів значна кількість країн є водночас експортером та імпортером сталі. При цьому Китай є найбільшою країною – нетто-експортером (частка у загальносвітовому експорті становить 27%), а провідним нетто-імпортером вже багато років виступають США.

Очікується, що світовий попит на сталь зростатиме співмірно з підвищенням рівня життя людей на планеті. Світовий ринок плоского прокату оцінюється в 434,8 млрд. доларів США в 2019 році і, за прогнозами, досягне 580,2 млрд. доларів США до 2024 року при CAGR 5,9% з 2019 по 2024 рік.

Основними факторами росту цього ринку є зростання попиту на плоский прокат зі сторони будівництва та інфраструктури, виробництва механічного обладнання, автомобілебудування та інших галузей кінцевого споживання.

Паралельно впроваджуватимуться вищі екологічні стандарти та змінюватиметься технологія виробництва, що зі свого боку відбиватиметься на якості виробленої сталі. Зокрема, за прогнозом Всесвітньої асоціації виробників сталі від жовтня 2018-го, зростання світового попиту на сталь у 2019 році становитиме 1,4% (у 2018 році — 2,1%). Зменшення темпів зростання пов'язане, насамперед, з уповільненням економічної активності Китаю в умовах переходу до циклічної економіки та жорсткіших екологічних стандартів. На виконання останніх у Китаї вже майже повністю закрито незаконні індукційні печі.

Натомість, попри запроваджені антидемпінгові мита на сталь китайського виробництва окремими країнами, зокрема США та ЄС, Пекін залишає за собою конкурентні переваги. З метою мінімізації негативного геополітичного впливу та розширення можливостей для диверсифікації виробництва Китай поступово нарощує виробництво сталі за кордоном. Так, зараз ці обсяги становлять 8,7 млн тон, такий же обсяг знаходиться в процесі будівництва. Додатково заплановані ще 9,5 млн тонн на рік.

Компанія Steel Hub - Ведучий незалежний постачальник рулонної сталі з покриттями для будівельної галузі. Основний бізнес ТОВ «СТІЛ ХАБ» - дистрибуція широкого асортименту рулонної сталі з різними покриттями в Україні та країнах СНД.

Компанія Steel Hub здійснює поставки рулонної сталі з полімерним покриттям з Європи і Південно-Східної Азії в широкому асортименті. ТОВ "СТІЛ ХАБ" поставляє сталь наступних основних сегментів ринку:

Таблиця 1.6

Основні сегменти ринку ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Сегмент	Опис	Пропозиція Компанії
Нижній ціновий сегмент	Тонкий матеріал (0,25-0,45 мм) з низьким вмістом цинку (до 100 г/м ²) та низькою товщиною нанесення полімеру (12-20 мкм), стандартний та матовий поліестер, в основному азійського походження	Постачання матеріалів з китайських заводів, а також торговельні операції всередині України
Середній ціновий сегмент	Метал товщиною 0,43-0,7 мм з вмістом цинку 140-225 г/м ² , 20-25 мкм товщина нанесення (Туреччина, Італія, Корея та ін.), стандартний та матовий поліестер	Постачання матеріалу ЄС постачальників
Верхній ціновий сегмент	0,5 поліестер європейського походження, цинк 225-275 г/м ² , стандартний та матовий поліестер	Постачання матеріалів з китайських заводів, а також торговельні операції всередині України

Виступаючи в якості трейдера, компанія надає постачальникам сталі простий і ефективний спосіб реалізації своєї продукції і нарощування ринкової частки на цільових ринках.

Слід зазначити що Київське товариство з обмеженою відповідальністю “СТІЛ ХАБ” має досить велику частку ринку на території України, а також налагоджені та перевірені зовнішньоекономічні зв’язки з багатьма виробниками сталі як в Європі, так і в країнах Південно-Східної Азії.

На сьогодні у Компанії понад 50 клієнтів постійних на території України. За результатами 2019 року реалізовано понад 15500 тонн сталі з покриттями. Компанія здійснює як прямі поставки з-за кордону, так і торговельні операції всередині України, також надаючи послугу аутсорсингу служби закупівель для клієнтів.

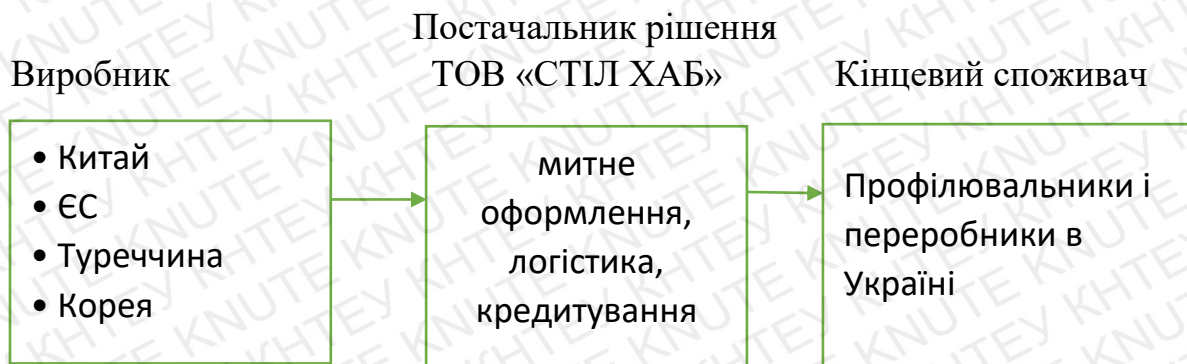


Рис.1.2. Схема діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Серед покупців ТОВ «СТІЛ ХАБ» - найбільші оператори ринку металообробки в Україні:

- ТОВ "ТАЙЛ"
- ТОВ покрівлю ТА ФАСАД
- ТОВ САНТАЙЛ ГРУП
- ТОВ БУДСЕРВІС
- ТОВ «КВАЗАР»
- ТОВ ПРОФІЛЬ ТИХ

- ТОВ СТАЛЕКС
- ТОВ зразок 2000
- ТОВ ІНТЕРМЕТАЛПЛАСТ
- ТОВ АРСЕНАЛ ЦЕНТР
- ТОВ АВ МЕТАЛ ГРУП
- ТОВ ВОЛИНЬ СТАЛЬ
- ТОВ КХОМ СТІЛ

Основною зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «СТІЛ ХАБ» являється імпорт.

Постачальники ТОВ «СТІЛ ХАБ» - найбільші металургійні компанії світу і інші перевірені виробники:

SSAB — шведська металургійна компанія. Спеціалізується на виробництві високоякісних сталей високої міцності. Щорічний обсяг випуску сталі - понад 8 млн тонн. Головний офіс компанії розташований в Стокгольмі.

Stalcolor – Єдиний в Республіці Білорусь виробник рекомендує монтаж оцинкованої сталі з полімерним покриттям. Переробляє щодня понад 120 тонн металу.

ArcelorMittal — найбільша металургійна компанія в світі, на кінець 2018 року контролювала 10% світового ринку сталі. Зареєстрована в Люксембурзі. Має виробничі потужності в 18 країнах на 4 континентах.

ShandongLantianSteelSheetCo., Ltd - китайська металургійна компанія, продуктивність - 400 000 тонн на рік.

Marccegaglia - це промислова група, що активно працює на європейському та світовому ринках нержавіючої сталі.

Dalishen Aluminium Industry Stock Co., Ltd - єдочірньою компанією
Dalishen Science & Technology Group.

Таблиця 1.7

Географічна структура об'ємів постачання товару ТОВ «СТІЛ ХАБ»

	Кількість тонн					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020 (1 півріччя)	2018/2016	2020/2018	2018/2016	2020/2018
Китай	5500	5320	7200	9020	3550	1700	-3650	1,31	0,99
Германія	1120	1230	1650	2300	960	530	-690	1,47	1,16
Турція	980	950	1450	1900	725	470	-725	1,48	1,00
Італія	670	960	1020	950	650	350	-370	1,52	1,27
Білорусія	1010	1260	1220	1350	770	210	-450	1,21	1,26
Сумма	9280	9720	12540	15520	6655	3260	-5885	1,35	1,06

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Таблиця 1.8

Динаміка цін закупівлі товару ТОВ «СТІЛ ХАБ»

	Вартість(грн) за 1т по контракту					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020 (1 півріччя)	2018/2016	2020/2016	2018/2016	2020/2016
Китай	1443 1	1400 1	1388 5	1347 5	12180	-546	-1705	0,96	0,88

Германія	18468	17715	17568	17050	16240	-899	-1328	0,95	0,92
Турція	16528	16144	16010	15538	14560	-518	-1450	0,97	0,91
Італія	19547	18858	18702	18150	17780	-845	-922	0,96	0,95
Білорусія	15956	15715	15585	15125	13440	-371	-2145	0,98	0,86
Середня	16986	16487	16350	15868	14840	-636	-1510	0,96	0,91

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

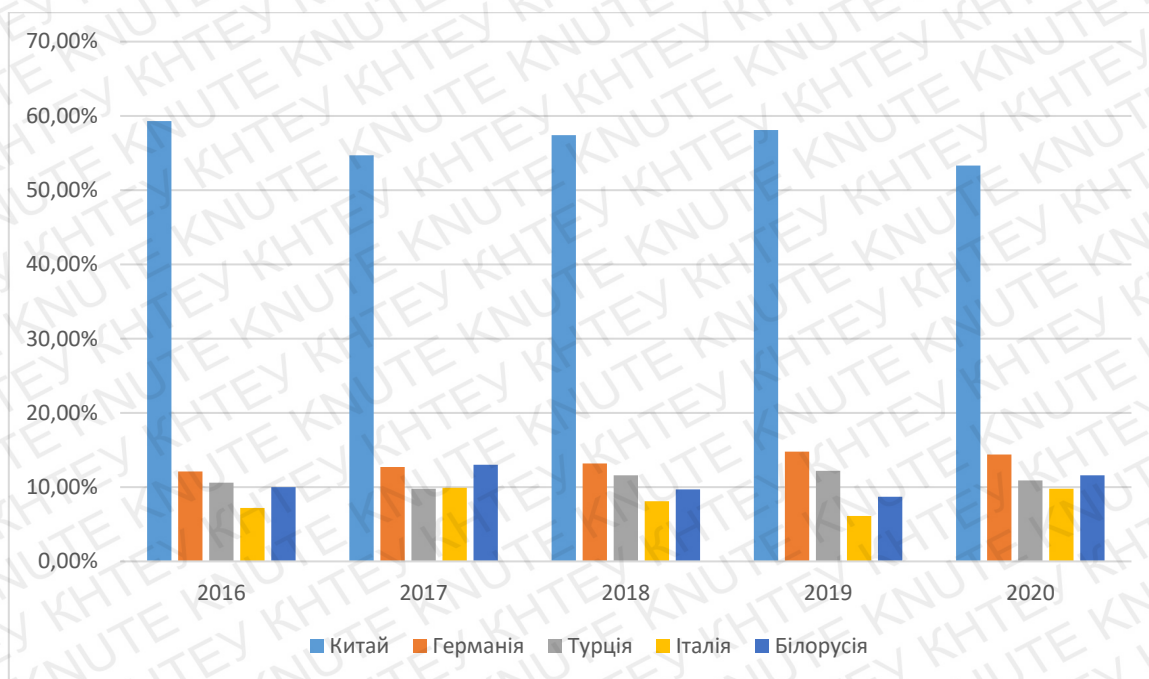


Рис. 1.3 Структура закупівель ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

В таблицях ми бачимо падіння по всіх позиціях, яке обумовлене кризовою ситуацією через епідемію, відповідно постачання з Китаю найбільше постраждало проте залишилося на 1-му місці по кількості тонн. Що означає, що

в кризовий період більшість клієнтів ТОВ «СТІЛ ХАБ» орієнтуються більш на дешевий товар.

Оцінити сильні і слабкі сторони, його положення на ринку і визначити шляхи його подальшого розвитку можна шляхом проведення SWOT-аналізу.

Аналізуючи дані SWOT-аналіз, можна зробити наступні висновки. До слабких сторін діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» слід віднести: залежність від постійних клієнтів, невдачі в їх діяльності можуть обернутися невдачами в діяльності підприємства, високі ціни на транспортні послуги, зниження платоспроможного попиту населення, в силу економічної нестабільності, слабка рекламна діяльність з просування підприємства на ринку будівельних матеріалів.

У той же час ТОВ «СТІЛ ХАБ» володіє колосальними внутрішніми ресурсами, серед яких основними є: висока якість продукції, що реалізовується, наявність постійних оптових клієнтів, напрацьоване ім'я, можливість комплексного обслуговування, додаткові послуги (транспортування, консультації, калькуляція), висока кваліфікація і досвід персоналу, гнучка система оплати продукції.

Таблиця 1.9

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «СТІЛ ХАБ»

	МОЖЛИВОСТІ: збільшення обсягів продажів за рахунок пошуку нових оптових покупців. Освоєння нових	ЗАГРОЗИ: Високі темпи інфляції. низька платоспроможність населення. Призупинення об'єктів будівництва (в силу
--	--	---

	сегментів ринку (географічне розширення меж діяльності). Зниження витрат обігу (Оптимізація логістики збуту). Можливість розширення асортименту	економічної кризи). Посилення конкуренції. Втрата оптових покупців. Жорсткість законодавства. Можливість зниження фінансової стійкості. Зріст цін на товари даної категорії. сезонні коливання
СИЛЬНІ СТОРОНИ: Висока якість продукції, що реалізовується. Наявність постійних оптових клієнтів, напрацьоване ім'я. Додаткові послуги (транспортування, консультації по будівельних матеріалах, калькуляція). Висока кваліфікація і досвід персоналу. Гнучка система оплати продукції	СИЛЬНІ СТОРОНИ ТА МОЖЛИВОСТІ Підвищення ефективності діяльності підприємства, можливість отримання максимального прибутку	СИЛЬНІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ Внутрішні чинники дозволяють успішно розвиватися, але зовнішнє середовище перешкоджає цьому. Реалізація інноваційних технологій в області покрівельних і фасадних матеріалів буде сприяти зниженню витрат обігу. Розширення асортименту (за рахунок інноваційних

		покрівельних і фасадних матеріалів). Розвиток додаткових послуг
СЛАБКІ СТОРОНИ: Залежність від певних ринків і постійних клієнтів, невдачі в їх діяльності можуть обернутися невдачам в діяльності підприємства. Високі ціни на транспортні послуги. Зниження платоспроможного попиту населення. Слабка рекламна діяльність з просування підприємства та продукції на ринку покрівельної та фасадної продукції	СЛАБКІ СТОРОНИ ТА МОЖЛИВОСТІ Зовнішнє середовище має сприятливу дію, але «слабкі» місця в діяльності підприємства не дозволяють реалізувати внутрішні можливості. Удосконалення логістики збуту	СЛАБКІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ Зростання і нестабільність цін тягнуть підвищення ціни реалізації. Недостатній асортимент пропонованої продукції (послуг) і слабка рекламна діяльність з просування сприяють зниженню фінансових результатів. Можливий криза, необхідно змінювати стратегію і тактику діяльності підприємства

Серед основних можливостей ТОВ «СТІЛ ХАБ» необхідно відзначити збільшення обсягів продажів за рахунок пошуку нових оптових клієнтів, освоєння нових сегментів ринку (географічне розширення меж діяльності), зниження витрат обігу (вдосконалення логістики збуту), можливість розширення асортименту.

Однією з основних загроз для ТОВ «СТІЛ ХАБ» є високі темпи інфляції, призупинення об'єктів будівництва (в силу економічної кризи), втрата оптових покупців, більш жорстке законодавство, можливість зниження фінансової стійкості, високий рівень конкуренції на ринку. У зв'язку з цим керівництву підприємства необхідно особливу увагу приділяти систематичному проведенню досліджень зовнішнього і внутрішнього середовища з метою аналізу перспектив і загроз ринку.

В даний час ТОВ «СТІЛ ХАБ» фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства сприяють його успішному розвитку. Однак, і в даній ситуації необхідна концентрація зусиль підприємства з метою збереження досягнутих позицій на ринку. Для цього необхідно прагнути до усунення чинників, що негативно позначаються на сильній позиції ТОВ «СТІЛ ХАБ». З проведеного SWOT-аналізу добре видно, що ТОВ «СТІЛ ХАБ» має перспективи на розвиток, якщо поставить собі за мету регулярний аналіз логістики підприємства і розробці заходів щодо вдосконалення логістики збуту.

1.3. Дослідження ефективності логістичної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Логістична система - це відносно стійка сукупність ланок (структурних функціональних підрозділів компанії, а також постачальників, споживачів і логістичних посередників), взаємопов'язаних і об'єднаних єдиним управлінням корпоративної стратегії організації бізнесу.



Рис.1.4 Структура типової логістичної системи

Організаційно-управлінську підсистему ТОВ «СТІЛ ХАБ» забезпечує відділ логістики. У структуру відділу входять наступні співробітники: два адміністратора торгової точки, логіст, замовник сировини, два водія. Таким чином у відділі працюють 6 співробітників.

Розглянемо більш докладно функції співробітників.

Очолує відділ логіст. В його обов'язки входить: внутрішнє управління діяльністю співробітників, координація дій співробітників, він відповідає за розподіл товару, напрямок транспортування і відстеження його перебігу від самої закупівлі до розвантаження на складах одержувача. Також в обов'язки співробітника, відповідального за логістику, входить розрахунок оптимального маршруту проходження товару. Найбільш раціональний шлях дозволить організації істотно заощадити на перевезеннях і забезпечити абсолютну безпеку вантажу. Навіть сама суттєва помилка може обернутися великими збитками для компанії.

Адміністратори торгової точки географічний знаходяться поза місцем розташування компанії. Їх діяльність здійснюється в торгових меблевих центрах «Калібр» і «Меблевий центр на Чичеріна». Свою роботу вони організовують за допомогою віддаленого офісу, зв'язок підтримують по телефонам, інтернету. В їх обов'язки входить взаємодія з покупцями, розрахунок вартості продукції, створення макета продукції, укладення договорів з покупцями, забезпечують збереження виставкових зразків.

Замовник сировини проводить розрахунок необхідних матеріалів на кожне замовлення, здійснює пошук постачальників, укладає з ними договори, забезпечує своєчасну поставку сировини в виробничий цех.

Водії забезпечують доставку сировини від постачальника і готової продукції до покупця.

Інформаційну підсистему ТОВ «СТІЛ ХАБ» забезпечують професійні оператори .

До функціональної системи ТОВ «СТІЛ ХАБ», оскільки вони не являються виробниками, входить: постачання, транспортування, складування, збут.

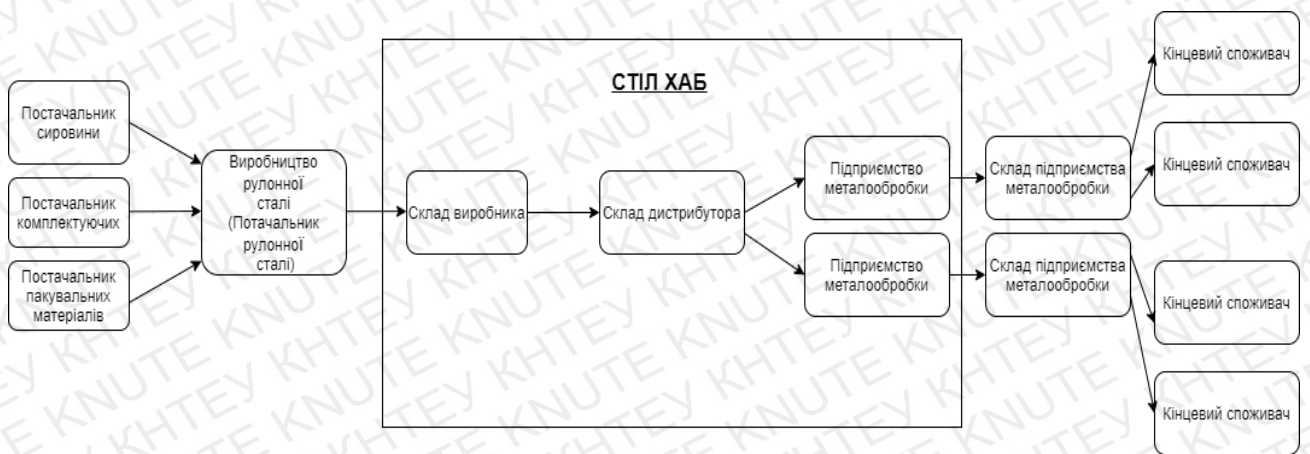


Рис.1.5 Функціональна система ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Транспортування ТОВ «СТІЛ ХАБ».

Так як ТОВ «СТІЛ ХАБ» імпортує товар із-за кордону і орієнтується на довгострокових відносинах, то при організації закупівель компанія користується послугами транспортної компанії ТОВ "М ЕНД М МІЛІТЦЕР І МЮНХ УКРАЇНА ГМБХ" («Militzer & Muench Ukraine GmbH») оскільки вона надає можливість транспортування грузів як з Європи автоперевезенням так і з Азії морськими перевезенням.

Кожний з видів транспорту має конкретні особливості з точки зору логістичного менеджменту, переваги й недоліки, які визначають можливості його використання в логістичній системі.

При аналізі ефективності організації транспортної логістики на підприємстві доцільно виділяти шість основних факторів, які впливають на вибір виду транспорту:

- ✓ час доставки;
- ✓ частота відправлень вантажу;
- ✓ надійність дотримання графіка доставки;
- ✓ здатність перевозити відповідні вантажі;

- ✓ здатність доставити вантаж у будь-яку точку території;
- ✓ вартість перевезення.

У випадку СТІЛ ХАБ є кілька основних транспортних схем маршруту, в залежності від країни-експортера – Китай/Туреччина або країни ЄС.

Основним чинником, що вплинув на вибір транспорту з Китаю, є все ж таки вартість перевезення і специфіка вантажу. Оскільки рулонна сталь не являється швидкопсувним вантажем, а натомість має великі габарити і вагу, авіаперевезення, навіть при коротких термінах поставки в 3-5 днів, є найменш оптимальним видом транспорту. Оптимальним варіантом можна назвати змішані типи поставок – морське контейнерне перевезення + автомобільна доставка. Такий самий вид транспортування застосовується для закупівель з Туреччини.

Дані таблиці показують, що в більшості випадків приймання здійснюється своєчасно (86% - 2018 року і 79% - 2020р.).

Таблиця 1.10

Аналіз своєчасності приймальних операцій

Рік	Кількість прийнятих поставок	
	Своєчасно	Несвоєчасно
2016	86	14
2017	89	11
2018	87	13
2019	91	9
2020	79	21

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Щодо правил Incoterms, в співпраці з Китаєм поставки, в основному, відбуваються на умовах FOB.

Більшу частину збуту підприємство реалізує самостійно, проте досить вагомою залишається частина продажу через посередників. А саме в 2019 році було продано 72% продукції через свої канали збуту і 28% через посередників. А в період 2020 було зниження продажу продукції через свої канали збуту 68% і збільшення через посередників 28%, що пояснюється кризовою ситуацією оскільки через посередників здебільшого продається товар для нижнього цінового сегменту.

Таблиця 1.11

Структура товарообороту за способами організації збуту

Організація збуту	Товарооборот, тис.грн					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	2018/2016	2020/2018	2018/2016	2020/2018
через власну мережу	177058	180398	238791	275010	224235	61733	-14556	1,35	0,94
через посередників	83321	88854	102339	106948	105522	19018	3183	1,23	1,03
Підсумок	260379	269252	341130	381958	329757	80751	-11373	1,31	0,97

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Таблиця 1.12

Структура продажів за способами організації збуту

Організація збуту	Прибуток від реалізації, тис.грн					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	2018/2016	2020/2018	2018/2016	2020/2018
через власну мережу	2655,3	3803,7	4577,0	5666,2	4605,0	1922	28	1,72	1,01
через посередників	1029,0	1724,3	1675,9	2175,8	2122,9	647	447	1,63	1,27
Підсумок	3684,3	5528,0	6252,9	7842,0	6727,9	2569	475	1,70	1,08

Джерело: складено автором на основі даних підприємства



Рис 1.6. Структура продажів по способам організації збуту ТОВ «СТІЛ ХАБ» за 2016 - 2020 рр.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Порівнюючи дані таблиць, слід зазначити, що хоча ми спостерігаємо перевищення темпів зростання прибутку від реалізації над темпами зростання товарообігу продажів через посередників, а по власній мережі - зворотну тенденцію, структура продажів показала зниження частки реалізації товарів через посередників щодо реалізації товарів через власну мережу.

Таблиця 1.13

Споживачі ТОВ «СТІЛ ХАБ» за масштабом діяльності

Споживачі	Об'єм закупок, тис.грн					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	2018/2016	2020/2018	2018/2016	2020/2018
великооптови посередники (регіональні дилери)	36969	32974	41686	50674	46819	4717	5133	1,13	1,12
Середні підприємства	121469	120903	156322	171512	140458	34853	-15865	1,29	0,90
Малі підприємства	110907	120903	149375	167614	147146	38468	-2228	1,35	0,99
Підсумок	264064	274780	347383	389800	334423	83320	-12960	1,32	0,96

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

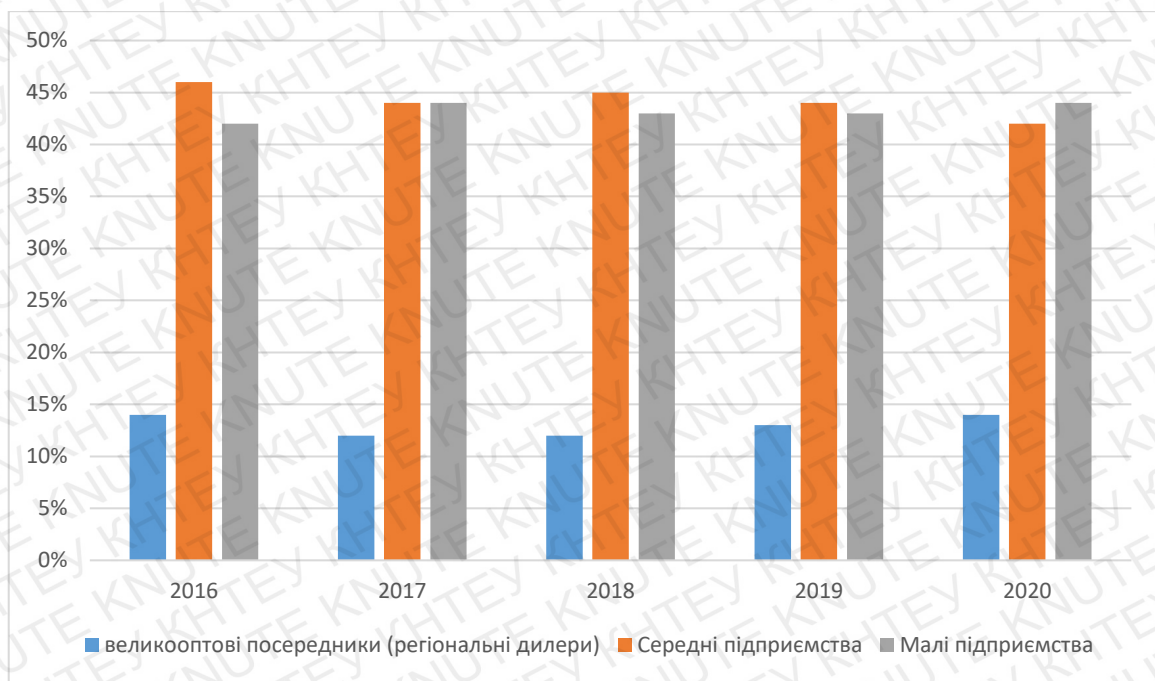


Рис.1.7. Структура споживачів ТОВ «СТІЛ ХАБ» за масштабом діяльності

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналізуючи таблицю 1.3.4 ми бачимо що загальний темп росту впав по всіх пунктах, що обумовлено ситуацією як на міжнародному так і національному ринках через епідемію і економічний спад. Просте ми бачимо що порівняно з падінням збуду на середні підприємства(-18,1%) не так сильно постраждав збут малим підприємствам(-12,2%), оскільки піднявся попит на дешеву продукцію, і також мінімальний спад на крупних підприємствах(-7,6%).

Оскільки фірма працює на умовах FCA то збутова діяльність ТОВ «СТІЛ ХАБ» обмежується пошуком потенційних клієнтів, тому що при даних умовах їх відповідальність закінчується на складі і після відвантаження відповідальність переходить замовнику який самостійно вирішує як йому вивозити зі складу.

Висновок до розділу 1.

ТОВ «СТІЛ ХАБ» заснована в Києві, і на даний момент є одним з найбільших гравців на ринку покрівельних матеріалів України.

Система управління ТОВ «СТІЛ ХАБ» є лінійно-функціональною, досить ефективна і задовольняє вимогам організації. Скорочення рентабельності за аналізований період обумовлено зниженням фінансових результатів ТОВ «СТІЛ ХАБ», валового прибутку, прибутку від продажів, чистого прибутку. Крім того присутня динаміка збільшення витрат компанії: збільшення комерційних, управлінських витрат, перевищення темпів спаду виручки над темпами спаду собівартості.

Тому, з метою підвищення ефективності діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» слід розробити план заходів щодо вдосконалення діяльності компанії.

В даний час на ТОВ «СТІЛ ХАБ» всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства сприяють його успішному розвитку. Однак, і в даній ситуації необхідна концентрація зусиль підприємства з метою збереження досягнутих позицій на ринку. Для цього необхідно прагнути до усунення чинників, що негативно позначаються на сильні позиції ТОВ «СТІЛ ХАБ».

З проведеного SWOT-аналізу добре видно, що ТОВ «СТІЛ ХАБ» має перспективи на розвиток, якщо поставить собі за мету регулярний аналіз логістики підприємства і розробці заходів щодо вдосконалення логістики збуту.

Найбільший питому вагу в структурі закупівель займають прямі канали від виробника.

Аналіз витрат обігу показав, що резерви їх зниження необхідно шукати в скороченні транспортних і організаційних витрат в процесі доведення товарів до споживача, а також в скороченні операційних витрат, до числа яких належить велика частина накладних витрат.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТІЛ ХАБ»

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу логістичної діяльності підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Поняття «вдосконалення» в широкому сенсі – це закономірна, якісна зміна будь-якого об'єкта, спрямована на поліпшення його стану і на надання йому нових властивостей, необхідних для більш повної відповідності цілям його функціонування і навколишніх умов.

Удосконалення логістичної системи найчастіше скероване в одному з наступних напрямків:

- 1) Скорочення собівартості або витрат;
- 2) Покращення, оптимізація існуючих процесів;
- 3) Підвищення продуктивності роботи або ефективності використання ресурсів;
- 4) Скорочення часу операцій/процесів;
- 5) Підвищення якості товару або сервісу;

Заходи щодо поліпшення ефективності логістичної системи підприємства можна також класифікувати в залежності від того, який елемент даної системи ми збираємося удосконалювати – виробництво, постачання, транспорт, збут чи складування.

Оскільки ТОВ «СТІЛ ХАБ» не займається виробництвом продукції, а лише її дистрибуцією, ми не будемо розглядати методи удосконалення виробничих процесів, а сконцентруємося на решті.

Удосконалення логістики постачання можливе за рахунок наступних заходів:

- Пошук альтернативних постачальників продукції з більш вигідними умовами або ціною;
- Обговорення умов контрактів закупівлі з існуючими продавцями щодо ціни закупівлі, INCOTERMS та ін.;
- Впровадження сучасних інформаційних технологій MRP (укр. система планування потреб в матеріалах), MRPII (укр. система планування обсягу матеріальних ресурсів), ERP і ERPII (укр. системи для реалізації задач планування та управління ресурсами підприємств) з метою удосконалення процесу матеріально-технічного забезпечення;

ТОВ «СТІЛ ХАБ» для транспортування вантажів користується послугами експедиторських компаній, тобто зовнішніх перевізників, тому актуальними для фірми напрямками покращення транспортної логістики можуть бути:

- Пошук альтернативних перевізників (приймаючи до уваги також інші види транспорту) з ціллю зниження коштів перевезення;
- Пропозиції щодо оптимізації завантаження транспорту;
- Застосування автоматизованої обробки документів для оформлення процесу транспортування вантажів;

Досліджуване підприємство не має власного складу, а користується послугами зовнішньої фірми, що пропонує послуги складування. З огляду на вищесказане, затрати на складування та зберігання на пряму залежать від рівня запасів і часу перебування цих запасів на складі. Через це, ми вважаємо, що оптимізація логістики складування для «СТІЛ ХАБ» може полягати на впровадженні наступних заходів:

- Покращення процесу розрахунку оптимального обсягу партії поставки матеріальних ресурсів, буферного запасу та удосконалення

економіко-математичного інструментарію з метою зниження об'ємів продукції, що зберігається на складі;

- Моделюванні систем управління складськими запасами на основі використання інформаційно-комп'ютерних технологій;
- Розробки програмного забезпечення з метою оптимізації складських залишків і складських витрат;
- Обговорення умов контракту складування щодо ціни послуг.

Підвищення ефективності збутової діяльності підприємства можливе за рахунок наступних дій:

- Розробка методики вибору ефективних каналів збуту на основі спеціального програмного забезпечення для здійснення розрахунків за допомогою економіко-математичних методів;
- Впровадження системи електронної комерції B2B (укр. «бізнес-до-бізнесу») – програмних комплексів для здійснення комерційної діяльності між підприємствами в мережі Інтернет (наприклад, створення корпоративного сайту підприємства, інформаційного сайту, Інтернет-магазину, електронні видання, Інтернет-реклама);
- Впровадження систем CRM (укр. управління відношеннями з клієнтами) – інформаційних технологій, які надають функціональні можливості для автоматизації повного циклу відносин з клієнтами та забезпечують необхідні засоби для управління сферами маркетингу, продажів, сервісу тощо;
- Впровадження сучасних інформаційних технологій з метою удосконалення організації дистрибуції: DRP (укр. система планування розподілу продукції), DRPII (укр. система планування розподілу ресурсів).

Удосконалення організаційної структури управління логістичною діяльністю підприємства передбачає:

- формування на підприємствах організаційних структур спеціалізованого підрозділу з управління логістичною діяльністю;
- створення робочих місць з метою розробки інформаційного забезпечення організації логістичних процесів на основі використання сучасних інформаційних технологій.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності логістичної системи підприємства ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Поставлена мета і завдання, а також проведений в аналітичній частині дослідження дозволяє виробити такі напрями вдосконалення системи логістики досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.1

Запропоновані до впровадження заходи для вдосконалення логістичної системи ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Удосконалення функціональної підсистеми	Удосконалення інформаційної підсистеми
Переклад частині реалізації товару на транзитну форму поставки з країн Європи	Впровадження системи TMS, для ефективної організації управління транзитними поставками
Переклад поставок від виробників і посередників на централізоване постачання на основі комбінування систем «Точно в термін» і «Електронно-інформаційної комунікації між постачальником і споживачем» для поставок з країн Європи	
Пошук альтернативних перевізників з метою скорочення вартості перевезення	

1. Покращення функціональної підсистеми логістичної системи ТОВ «СТІЛ ХАБ»

- переведення більшої частини реалізації на транзитну форму постачання з країн Європи;
- переклад поставок від виробників і посередників на централізоване постачання на основі комбінування систем «Точно в термін» і «Електронно-інформаційної комунікації між постачальником і споживачем» з країн Європи
- пошук альтернативних перевізників з метою скорочення вартості перевезення;
- Пошук альтернативних виробників з метою зниження коштів закупівлі та/або розширення портфоліо;

Перший захід пов'язано з переходом від складського обслуговування важких і великогабаритних товарів, як правило великих поставок на транзитну поставку з заводу-виробника до споживача. Даний підхід забезпечить скорочення вантажо-розвантажувальних операцій, що призведе до зниження вартості логістичного обслуговування.

При транзитній формі постачання товари доставляються безпосередньо від виробника до кінцевого споживача, міняючи склад оптовика-посередника.

Операції по транзитній доставці починаються ще при тоннірованіі оптового товарообігу і полягають у визначенні обсягу і асортименту транзитного обороту за кожним покупцем. У договорах оптового підприємства з постачальниками і покупцями вказуються по транзитному обороту:

- асортимент;
- якість;
- терміни поставки товарів.

Товари, що поставляються транзитом, вказуються в специфікації, яку оптові підприємства узгоджують з постачальником і покупцем товару. Підставою для відвантаження товарів є наряд, який виписується ТОВ

«СТІЛ ХАБ» і адресується конкретній постачальнику (виробнику). Наряд на кілька вантажоодержувачів носить назву рознарядка. Рознарядки і наряди складаються за єдиною формою і додаються до договору. Транзитна форма постачання застосовується в основному по товарах, виробництво яких здійснюється в районах споживання. Транзитна форма постачання застосовується по товарах простого асортименту в тому випадку, якщо не потрібно проміжної підготовки товару за якістю, розфасовки, перебирання і т.п. У цьому випадку виробник відправляє асортимент, який вже не коригується оптовим підприємством.

Ця форма має перевагу в тому, що прискорюється оборот, знижуються логістичні витрати, підвищується збереження товару. Транзитна форма постачання регулюється транзитними нормами відвантаження, пов'язаними з ємностями вагонів, контейнерів. Транзитна форма характерна для тривалих комерційних зв'язків, коли договори поставки щорічно пролонгують, оперативно узгоджується асортимент, кількість і з урахуванням цього вносяться корективи.

При транзитному постачанні застосовують два види розрахунків з виробниками товарів.

1. ТОВ «СТІЛ ХАБ» може брати участь в процесі товарообміну як власник, який оплатив товар. Воно оплачує постачальнику вартість відвантаженого товару, яку потім отримує від своїх покупців.

2. ТОВ «СТІЛ ХАБ» може також брати участь в процесі товарообміну як посередник, який одержує за організацію просування товару комісійну

винагороду. При такій формі постачальник пред'являє до оплати рахунки НЕ оптовому підприємству, а безпосередньо одержувачу товарів.

При організації транзитної форми оптове підприємство виконує роль посередника між постачальником і покупцем товару. Однак воно укладає договори з постачальником і покупцем товару, пред'являє рознарядки, контролює виконання договорів.

Незважаючи на відносно високі розміри транзитних надбавок, він вигідний для оптових підприємств, оскільки є менш трудомістким (рис. 3.2). Однією із складових частин процесу закупівель є робота з постачальниками. З метою її вдосконалення в дипломному проекті пропонується перевести поставки в ТОВ «СТІЛ ХАБ» від виробників і посередників на централізоване постачання на основі комбінування систем «Точно в термін» і «Електронно-інформаційної комунікації між постачальником і споживачем». Система «Точно в термін» спрямована на організацію поставок товарів дрібними партіями і застосовується, в основному, при забезпеченні поставками в роздрібній торгівлі. Така система не цілком підходить ТОВ «СТІЛ ХАБ», так як одним з напрямків вдосконалення діяльності цієї організації планується відмова від складської системи постачання. Однак система «Точно в термін» має ряд позитивних рис, які можна використовувати при організації транзитних поставок:

- надійність і точність поставок;
- періодичність і контроль над величиною поставки;
- мінімізація запасів;
- скорочення часу оборотності товарних запасів.

Система «Електронно-інформаційної комунікації постачальника і споживача» передбачає постійний обмін даними між постачальником і споживачем в реальному часі через прямі зв'язки або Інтернет. Учасники

електронного обміну розміщують або підтверджують замовлення, оплачують поставки, замовляють транспортні засоби, обмінюються інформацією щодо клієнтів, товарів в дорозі, фінансування, платежів, страхування та ін. Обмін інформацією дозволяє партнерам діяти швидко і скоординовано, інформація використовується для зниження витрат і поліпшення обслуговування споживачів.

Поєднання цих двох систем передбачає повну спеціалізацію учасників логістичного процесу. Цей метод передбачає домовленість між постачальником і споживачем на поставку певної кількості ресурсів

декількома партіями в певні проміжки часу.

Перевагами даного методу є:

- зниження витрат на складування і зберігання ресурсів;
- економія оборотних коштів підприємства;
- створення передумов для впровадження перспективних логістичних концепцій управління потоками ресурсів.

Найбільш ефективна діяльність фірми можлива при тривалих і довірчих відносинах з постачальниками. Такі відносини включають своєчасність повідомлень про можливі зміни в модифікаціях в товарі, в планах і розкладі виробничого процесу і припускають підтримку відносин постачальника і покупця на основі взаємної вигоди. На практиці це може бути реалізовано з використанням концепції закупівель ЛТ.

Реалізація цієї концепції дозволяє отримати такі переваги, як обмеження внутрішньофірмового зберігання, скорочення запасів у доставці, поліпшення якості та надійності постачання. При виборі надійного постачальника

відпадає необхідність у виконанні покупцем операцій по доставці і позавиробничі зберігання матеріалів, здійснення вхідного контролю, включаючи перевірку і тестування продукції, що надійшла, оскільки ці дії бере на себе постачальник. Це дозволяє здійснювати виробничий процес з мінімальними запасами сировини, оскільки постачальник забезпечує своєчасну їх доставку в необхідній кількості і в вказане місце, скоротити розмір запасів, що знаходяться в процесі доставки, і т. д.

Методи реалізації концепції JIT:

1. Відкриті замовлення. Являють собою поставку певної кількості одиниць ресурсу без права їх відвантаження постачальником до одержання відповідного вимоги від замовника, при якій замовлення в процесі виконання може бути уточнений або скоректований (як правило, в області розкладу і обсягу поточних поставок); виконуваний замовлення є контрактом на закупівлю.
2. Електронні замовлення. В даному випадку діє електронна система замовлень. Оплата здійснюється за допомогою електронного фонду перерахунів за отримане кількість одиниць ресурсу; здійснюється використання стандартних процедур електронних розрахунків та інформаційного супроводу поставок, що спрощує здійснення зв'язків постачальника і споживача і усуває паперовий документообіг, прискорюючи оформлення замовлень і взаєморозрахунків по поставкам.
3. Закупівлі без запасів. Запаси для споживачів в даному випадку підтримує постачальник. Поставки для конкретного замовника здійснюються постачальником шляхом вибору з наявного запасу необхідного ресурсу в потрібній кількості.
4. Закупівлі за стандартом. Зміст і порядок закупівель визначаються стандартами, загальними як для постачальника, так і для споживача.

Однак впровадження концепції закупівель ЛІТ пов'язано з рядом проблем, що виникають як у покупця, так і у постачальника. Без вирішення проблем постачальника дана концепція не може бути застосована у покупця, тому їх вирішення можливе тільки на основі взаємних компромісів.

3. Удосконалення інформаційної підсистеми логістичної системи

ТОВ «СТІЛ ХАБ».

Перший захід в цьому напрямку - впровадження системи TMS, для ефективної організації управління транзитними поставками. Даний програмний продукт (технологічне рішення), відноситься до сімейства TMS (Transportation Management System), розроблений на платформі 1С і адаптований під реальні бізнес-процеси транспортних систем підприємств малого і середнього бізнесу. Програмний продукт використовується для автоматизації бізнес-процесу «Доставка».

4. Удосконалення організаційної підсистеми логістичної системи

ТОВ «СТІЛ ХАБ».

Наступний захід - це перехід на централізовану сгруппированную систему управління логістичною діяльністю. Для варіанту централізованого управління із згрупованими службами типовою є об'єднання управлінських функцій закупівель, збуту і внутрішньої переробки. Тут служба закупівель несе відповідальність за рух товарів всередині підприємства фірми, за потоки вхідних товарів, продукції, що відправляється споживачам, а також за забезпечення торгово-технологічного процесу всіма необхідними матеріалами в потрібний час і в необхідних кількостях. При такій організації служба управління логістичними процесами підпорядковується генеральному директору фірми і функції постачання, реалізації та управління складськими процесами об'єднані в єдиний відділ. Дана схема має структуру, при якій

генеральний директор і директор з логістики фірми керують набором підрозділів, зокрема, що відповідають за фінансові питання, питання ринкової політики, обробки і зберігання продукції, перспективних розробок і досліджень і за питання матеріально-технічної забезпечення. Функціональний підрозділ з логістики має в своєму складі розвинену структуру лінійних підрозділів, що займаються закупівлею товарів, обладнання та комплектуючих; транспортним обслуговуванням споживачів; управлінням складським господарством і запасами; обробкою інформаційних даних і обслуговуванням клієнтури фірми. Принципова схема централізованого сгруппированного управління представлена на рис. 2.1 Тут чітко виділені логістичні функції, що дозволяє не тільки ефективно організовувати і планувати процеси закупівель і реалізації товарів, а й здійснювати контроль за розподілом (рис. 2.2).

У запропонованій структурі логістичні функції виділяються в єдину систему. Виняток становлять лише ті функції, пов'язані з автоматизацією і інформаційними технологіями, так як ці процеси при організації Торгівельно-технологічного процесу мають особливе значення.

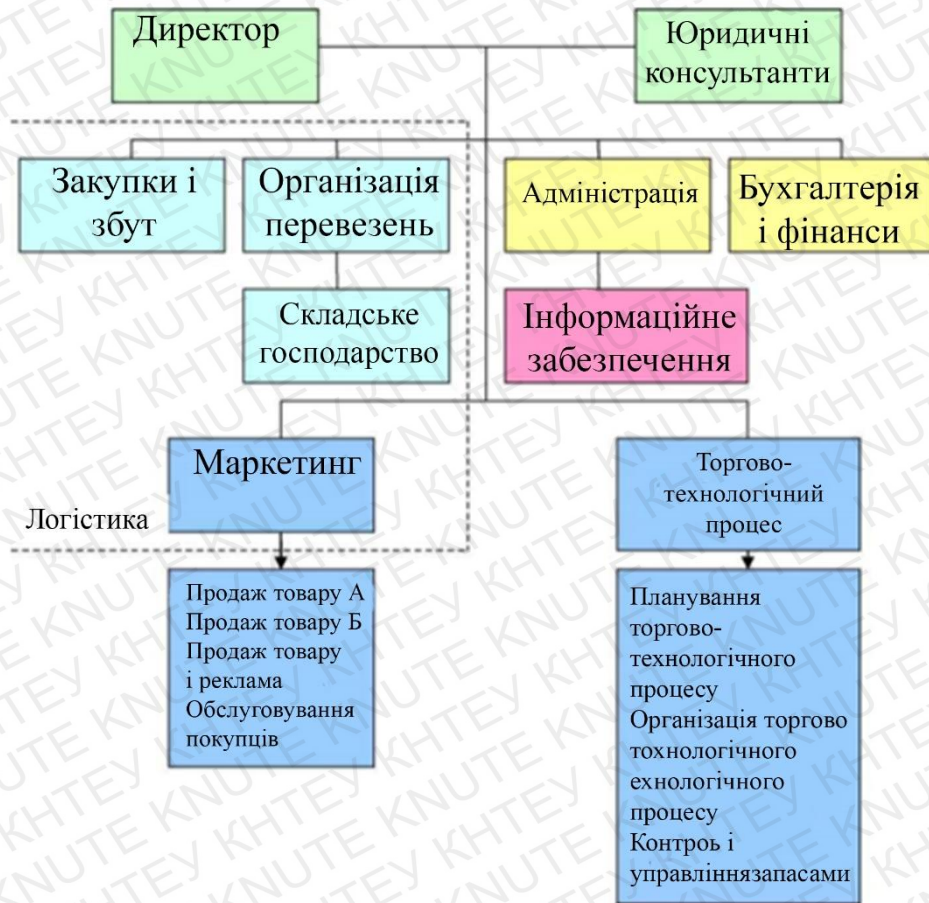


Рис 2.1. Пропонована принципова схема централізованого згрупованного управління підприємства.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

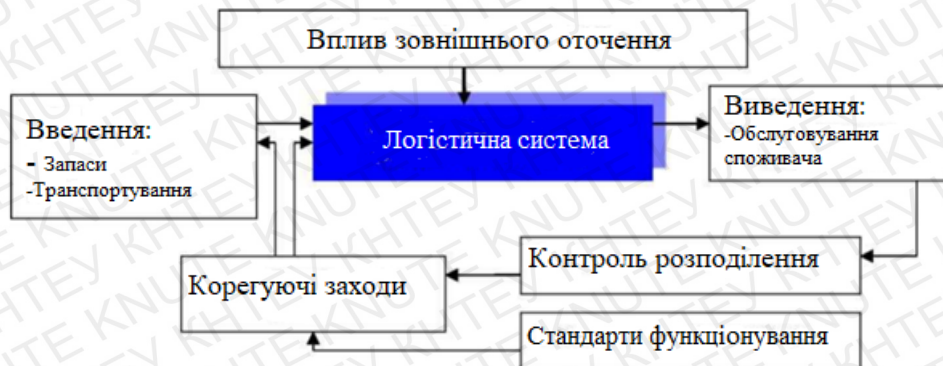


Рис 2.2. Контроль за розподілом в логістичній системі коригуючих заходів

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

5. Пошук альтернативних перевізників з метою скорочення вартості перевезення.

За рахунок пошуку нових перевізників можливо скоротити витрати на перевезенні з кожні фури з Європи по 4200 грн.

Отже при 6255 т. за поточний період закупки в країнах ЄС, враховуючи що 1 фура перевозить 5т, можливо вирахувати скорочення витрат на:

$C_v = 6255 / 5 * 4200 = 5254,7$ тис.грн

2.3. Прогнозування фінансових результатів підприємства внаслідок реалізації запропонованих заходів

У загальному вигляді економічна ефективність заходів визначається за формулою:

$$E = P - Z$$

де P - вартісна оцінка результатів здійснення заходу за розрахунковий період;

Z - вартісна оцінка витрат на здійснення заходу за розрахунковий період.

Вартісна оцінка результатів від проведення заходів виражається в:

зниженні собівартості продукції, робіт, послуг (витрат обігу); збільшенні прибутку.

Розрахунок ефективності заходів щодо вдосконалення системи логістики ТОВ «СТІЛ ХАБ». Розрахуємо ефективність заходів щодо впровадження транзитних поставок, впровадження нової інформаційної системи та впровадження нових методів роботи з постачальниками. За цим заходи економічний ефект буде виражатися зниженням витрат. Зростання виручки від реалізації і товарообігу заплануємо методом експертних оцінок і приймемо на рівні не нижче, ніж у звітному періоді

1. Розрахунок економічної ефективності від впровадження транзитної поставки. Ефект буде виражатися в зниженні витрат.

Вихідні дані відображені в табл. 2.1

Таблиця 2.2

Вихідні дані

Найменування показника	Величина показника
Товарообіг в звітному періоді, тис.грн	329757
Прогнозований темп зростання товарообігу від впровадження стимулюючих акцій, %	8,2
Частка прибутку від продажів в товарообігу, %	25
Прибуток на 1 гривню реалізації товарів за проектом, грн.	0,15
Витрати на операції з доведення продукції до споживача, тис.грн.	-
Частка витрат на вантажно-розвантажувальні операції при обслуговуванні крупно оптових споживачів, %	9,3
Витрати на організацію та впровадження заходу, тис. Грн.	37,5

Розрахуємо зростання виручки з урахуванням прогновної оцінки:

$$\Delta T = T_{\text{баз}} \times \Pi$$

$$\Delta T = 329757 \times 0,082 = 27040,5 \text{ тис. грн.}$$

Приріст прибутку від продажів складе

$$\Delta V = 27040,5 \times 0,25 = 6760 \text{ тис. грн.}$$

Приріст чистого прибутку

$$\Delta \text{ЧП} = 6760 \times 0,15 = 1014 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахуємо економічний ефект від впровадження інформаційної системи

TMS. Вихідні дані для розрахунку представлені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Вихідні дані

Найменування показника	Величина показника
Час на здійснення операцій до впровадження програми, хв	57
Час на здійснення операцій після впровадження програми, хв	37
Середньорічна заробітна плата одного працюючого, тис. Грн.	187
Страхові внески, %	32,5
Чисельність фахівців, чол	18
Продовжительность рабочего дня, час	8
Витрати на впровадження заходу, тис. Грн.	54

Відсоток втрат робочого часу (Б) визначається за формулою:

$$Б = ВЧ / R \times 100$$

де ВЧ - втрати робочого часу протягом зміни, хв;

R - тривалість робочої зміни, хв.

Визначаємо відсоток втрат робочого часу до і після впровадження заходу:

$$Б1 = 57/480 \times 100 = 11,9\%$$

$$Б2 = 37/480 \times 100 = 7,7\%$$

Умовне вивільнення чисельності розраховується за формулою:

$$\Delta Ч = (Б1 - Б2) / (100 - Б2) \times Ч$$

де Б1, Б2 - втрати робочого часу відповідно до і після проведення заходів, %;

Ч - чисельність робітників у процесі (на ділянці, в цеху, на підприємстві), чол.

Розрахуємо умовне вивільнення чисельності персоналу $\Delta Ч = (11,9 - 7,7) / (100 - 7,7) \times 18 = 0,8$ чол.

Економія по фонду заробітної плати розраховується за формулою:

$$\Delta Сз.п. = \Delta Ч \times ЗПер.річ. \times Кнач.$$

Таким чином, економія по фонду заробітної плати складе

$$\Delta С = 0,8 \times 187 \times 1,325 = 198,2 \text{ тис. грн.}$$

Поточний (річний) економічний ефект визначається за формулою:

$$Ет = \Delta Сз.п. - В$$

Так як витрати по даному заходу становить 54,0 тис. грн., То економічний ефект буде дорівнює

$$Ет = 198,2 - 54,0 = 144,2 \text{ тис. грн.}$$

Термін окупності витрат визначається за формулою:

$$Ток = В / Сз.п.$$

$$Ток = 54,0 / 198,2 = 0,27 \text{ років.}$$

3. Розрахуємо економічний ефект від впровадження нових методів роботи з постачальниками. Ефект буде виражатися через зниження витрат пересортиці і невірне комплектування. Вихідні дані для розрахунку в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Вихідні дані

Найменування показника	
Витрати на закупівельні операції, тис. грн.	329 757
Частка витрат на покриття пересортиці звітного періоду, %	7,4
Витрати на впровадження заходу, тис. грн.	34

Зниження витрат обігу дорівнюватиме величині витрат на покриття збитків від пересортиці $AC = 329\,757 \times 0,074 = 24402.0$ тис. грн.

Річний економічний ефект буде дорівнює: $E_t = 24402 - 34,0 = 24378$ тис.грн.

Розрахунок впливу ефективності заходів на фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ»

Розрахуємо основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» з урахуванням проведення проєктованих заходів.

Розрахуємо плановий товарообіг $T_{пр}$:

$$T_{пр} = T_{баз} + AT$$

де $T_{баз}$ - базовий обсяг товарообігу, тис.грн.,

АТ – приріст обсягу товарообігу за розрахунками ефективності заходів,
тис. Грн.

Виручка від реалізації за проектом складе:

$$\text{ТПр} = 329757 + 27040,5 = 356797,5 \text{ тыс. грн.}$$

Розраховуємо обсяг прибутку від продажів ($V_{\text{пр}}$):

$$V_{\text{пр}} = V_{\text{баз}} + \Delta V$$

де $V_{\text{баз}}$ – базовий обсяг виручки, т.г.,

ΔV – приріст обсягу виручки за розрахунками ефективності заходів,
тис.грн.

Прибуток від продажів за проектом складе:

$$V_{\text{пр}} = 6727,9 + 6760 = 13487,9 \text{ тис. грн.}$$

Визначається чисельність персоналу за проектом:

$$\text{Ч пр} = \text{Ч баз} \pm \Delta \text{Ч}$$

де Ч баз - чисельність персоналу за базовим варіантом, чол.,

$\pm \Delta \text{Ч}$ - вивільнення (-), збільшення (+) чисельності, чол.

$$\text{Ч пр} = 33 \text{ чол.}$$

Розраховуємо проектований рівень прибутку від продажів на 1
працюючого і 1 робітника:

$$\text{ПТ1п} = 13487,9 / 33 = 408,7 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ПТ1роб} = 13487,9 / 18 = 749,3 \text{ тис.грн.}$$

Визначаємо проектований фонд заробітної плати:

$$\Phi_{\text{пр}} = 0,44 \times 13487,9 = 5934,6 \text{ тис.грн.}$$

$$\Phi_{\text{пр.роб.}} = 0,23 \times 13487,9 = 3102,2 \text{ тис. грн.}$$

Визначається середньорічна (ср.р), середньомісячна (ср.м) заробітна:

$$З_{\text{ср.р.1п}} = 5934,6 / 33 = 179,8 \text{ тис. грн.}$$

$$З_{\text{ср.р.1роб.}} = 3102,2 / 18 = 172,3 \text{ тис. грн.}$$

$$З_{\text{ср.м1п}} = 179,8 / 12 = 14,9 \text{ тис. грн.}$$

$$З_{\text{ср.м.1роб.}} = 172,3 / 12 = 14,3 \text{ тис.грн.}$$

Визначаємо прибуток до оподаткування за проектом:

$$\text{Прпр} = 13487,9 - 7124 = 6363,9 \text{ тис.грн.}$$

Розраховуємо оподатковуваний прибуток:

$$\text{По} = \text{Прпр} + \text{Дпр} - \text{Рпр}$$

де Прпр - проектована прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг),

Дпр - інші доходи (якщо вони є на підприємстві, що аналізується, або передбачаються проектом);

Рпр - інші витрати (сплата місцевих податків: на майно, на рекламу, на утримання муніципальної міліції, на утримання житлового фонду та об'єктів соціально-культурного призначення).

Інші витрати приймаємо на рівні минулого року і в розрахунках не враховуємо.

Визначаємо суму податку на прибуток:

$$\text{Нп} = 6363,9 \times 20,0 / 100 = 1272,7 \text{ тис.грн.}$$

Розраховуємо чистий прибуток (кошти в розпорядженні підприємства):

$$Пч = Пно - Нп$$

$$Пч = 6363.9 - 1272.7 = 5091.2 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, в цілому показники діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» поліпшуються. Так, виручка від реалізації послуг зростає на 8,2%. Темпи зростання заробітної плати нижче темпів зростання виробітку, що є позитивною тенденцією і говорить про ефективне використання трудових ресурсів. Так як темпи зростання витрат обігу значно нижче темпів зростання виручки від реалізації послуг, помітний суттєвий ріст прибутку до оподаткування, що відбилося і на чистому прибутку. По заходам отримано позитивний економічний ефект у розмірі 5091.2 тис. грн чистого прибутку. Термін окупності витрат складе менше року, що є ефективним для даної сфери діяльності.

Висновки до розділу 2

У підсумку, проведений аналіз дозволяє виробити такі напрями вдосконалення логістичної системи збуту:

1. Функціональна підсистема

- переведення більшої частини реалізації техніки на транзитну форму постачання;
- розширення використання однорівневих непрямих каналів закупівель для поставок;
- переклад поставок від виробників і посередників на централізовану поставку на основі комбінування систем «Точно в термін» і «Електронно-інформаційної комунікації між постачальником і споживачем».

2. Організаційна підсистема

- впровадження системи TMS, для ефективної організації управління транзитними поставками;
- впровадження системи централізованого згрупованого управління логістичною системою.

За результатами аналізу економічного ефекту від запропонованих заходів був зроблений висновок, що в цілому показники діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» поліпшуються. Так, виручка від реалізації послуг зростає на 8,2%. Темпи зростання заробітної плати нижче темпів зростання виробітку, що є позитивною тенденцією і свідчить про ефективне використання трудових ресурсів. Так як темпи зростання витрат обігу значно нижче темпів зростання виручки від реалізації послуг, помітний суттєвий ріст прибутку до оподаткування, що

відбулося і на розмірі чистого прибутку. По заходах отримано економічний ефект у розмірі 5091.2 тис. грн чистого прибутку.

ВИСНОВКИ

В результаті виконання дипломної роботи, поставлені завдання були вирішені, мета роботи досягнута і зроблені висновки. Підводячи підсумки вище викладених тез, відзначимо, що сутність логістичної діяльності має на увазі пошук оптимальних рішень з управління рухом і розміщенням товарів як системою. У зв'язку з цим створюється необхідність управління взаємодією цих процесів, що забезпечують рух товарів, матеріалів і т.д. Сукупність цих процесів у часі і в просторі, координація спільних дій структурних підрозділів по логістичних функцій (операцій), інтегрування організацій в загальному ланцюжку поставок є головними складовими логістичної діяльності.

Результатом логістичної діяльності на торговельному підприємстві є комплекс послуг по переміщенню і розміщенню товарів, в тому числі запасів на складі.

Управління запасами - це скорочення сукупних витрат на утримання запасів і забезпечення максимальної надійності виробничого процесу. При цьому, рішення управління закупівлями повинні усувати вузькі місця, нераціональні втрати грошових коштів і часу в типовій процедурі закупівель.

Управління закупівлями має забезпечувати ефективний зв'язок постачальника і споживача, потужну онлайн-підтримку робочих процесів в закупівлях і усувати неконтрактного закупівлі для кращого контролю витрат у всьому циклі постачання. В результаті правильно вибудоване постачання на підприємствах повинно підвищувати віддачу на вкладені в нього інвестиції.

В даному контексті постановка задач раціоналізації й оптимізації управління запасами матеріальних ресурсів, безсумнівно, набуває особливої важливості.

Зайві запаси не тільки заморожують оборотні кошти підприємства, а й генерують значний обсяг непродуктивних витрат, пов'язаних з функціонуванням логістичної системи підприємства. У той же час відсутність матеріальних запасів в необхідному розмірі та якості в кожен конкретний момент часу спричиняє зрив виконання зобов'язання по виробництву продукції, створюючи тим самим базу для формування витрат упущеної вигоди і додаткових витрат, пов'язаних з простоем обладнання.

Система управління ТОВ «СТІЛ ХАБ» є лінійно-функціональною, досить ефективна і задовольняє вимогам організації.

Скорочення рентабельності за аналізований період обумовлено зниженням фінансових результатів ТОВ «СТІЛ ХАБ», валового прибутку, прибутку від продажів, чистого прибутку. Крім того присутня динаміка збільшення витрат компанії: збільшення комерційних, управлінських витрат, перевищення темпів спаду виручки над темпами спаду собівартості.

Тому, з метою підвищення ефективності діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» слід розробити план заходів щодо вдосконалення діяльності компанії.

В даний час ТОВ «СТІЛ ХАБ» все фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства сприяють його успішному розвитку. Однак, і в даній ситуації необхідна концентрація зусиль підприємства з метою збереження досягнутих позицій на ринку. Для цього необхідно прагнути до усунення чинників, що негативно позначаються на сильні позиції ТОВ «СТІЛ ХАБ».

З проведеного SWOT-аналізу добре видно, що ТОВ «СТІЛ ХАБ» має перспективи на розвиток, якщо поставить собі за мету регулярний аналіз логістики підприємства і розробці заходів щодо вдосконалення логістики збуту.

Так як ТОВ «СТІЛ ХАБ» може вважатися великим оптовиком, то при організації закупівель в більшості випадків використовується самовивезення. У

деяких випадках використовується централізована поставка (безпосередньо з заводу-виготовлювача або при організації прямого постачання товарів). Найбільшу питому вагу в структурі закупівель займають прямі канали від виробника, проте, найбільше зростання спостерігається по вертикальних каналах від виробника. У структурі закупівель ТОВ «СТІЛ ХАБ» істотну частку займають і однорівневі непрямі канали.

Аналіз витрат обігу показав, що резерви їх зниження необхідно шукати в скороченні транспортних і організаційних витрат в процесі доведення товарів до споживача, а також в скороченні операційних витрат, до числа яких належить велика частина накладних витрат.

У підсумку, проведений аналіз дозволяє виробити такі напрями вдосконалення логістичної системи збуту:

1. Функціональна підсистема

- переведення більшої частини реалізації техніки на транзитну форму постачання;
- розширення використання однорівневих непрямих каналів закупівель для поставок;
- переклад поставок від виробників і посередників на централізоване постачання на основі комбінування систем «Точно в термін» і «Електронно-інформаційної комунікації між постачальником і споживачем».

2. Організаційна підсистема

- впровадження системи TMS, для ефективної організації управління транзитними поставками;
- впровадження системи централізованого згрупованого управління логістичною системою.

За результатами аналізу економічного ефекту від запропонованих заходів був зроблений висновок, що в цілому показники діяльності ТОВ «СТІЛ ХАБ» поліпшуються. Так, виручка від реалізації послуг зростає на 8,2%. Темпи зростання заробітної плати нижче темпів зростання виробітку, що є позитивною тенденцією і свідчить про ефективне використання трудових ресурсів. Так як темпи зростання витрат обігу значно нижче темпів зростання виручки від реалізації послуг, помітний суттєвий ріст прибутку до оподаткування, що відбулося і на величині чистого прибутку. По заходах отримано позитивний економічний ефект у розмірі 5091.2 тис. грн чистого прибутку. Термін окупності витрат складе менше року, що є ефективним для даної сфери діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст.356
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року. Офіційний текст// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144
3. Кодекс торговельного мореплавства України від 23 травня 1995 р.// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, №№ 47, 48, 49, 50, 51, 52, ст.3
4. Бурцев І.В. Інноваційні принципи управління всередині заводською логістикою / І.В. Бурцев, Є.Б. Чачіна, Л.А. Васін // Фундаментальні дослідження. - 2012. - № 30. - С. 173-176.
5. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку / Л.В. Забуранна // Сталий розвиток економіки. - 2010. - № 7. - С. 120-123.
6. Крікавській Є.В. Логістика. Основи Теорії: підручник / Є.В. Крікавській. - Л.: Національний університет «Львівська політехніка», Інтеллект-Захід, 2004. - 416 с.
7. Малицька С.І. Ефективна система управління логістикою / С.І. Малицька // Економіка і управління: нові виклики та перспективи. - 2010. - № 1. - С. 291-292.
8. Міщук І.П. Оцінювання ефективності системи логістики підприємства торгівлі / І.П. Міщук // Механізм регулювання економіки. - 2012. - № 4. - С. 102-110.
9. Сергєєв В.І. Логістика в бізнесі / В.І. Сергєєв. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 608 с.
10. Чурилов С.В. Логістичне управління підприємством: теоретичний аспект / С.В. Чурилов // Економіка і управління. - 2012. - № 6. - С. 142-147.
11. Busher J. Logistics excellence / Busher J., Tyndall G. // Manag. Accoun. - 1987. - № 8. - P. 32-39.9.

12. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377
13. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для вищих навч. закл. / О. Кириченко [та ін]. – 2 вид., доп. - К : Видавничий дім "Фінансист", 2004. - 634 с.
14. Мельник Т. М. Аналіз товарної структури імпорту України з країн ЄС / Т. М. Мельник, Ю. М. Туніцька // Молодий вчений. - 2018. - № 7. - С. 89-94
15. Офіційний ресурс ТОВ «СТІЛ ХАБ»: <https://steelhub.com.ua/>
16. Інформаційний ресурс: <https://nomis.com.ua/42292024-tovarystvo-z-obmezhenoju-vidpovidalnistiu-stil-khab>
17. Інформаційний ресурс: <http://www.wofeng-metal.com/about-us/company-introduction/>
18. Інформаційний ресурс: <https://corporate.arcelormittal.com/>
19. Інформаційний ресурс: <https://www.marcegaglia.com/officialwebsite/>
20. Інформаційний ресурс: <https://www.dlstech.com/>
21. Інформаційний ресурс: <https://www.ssab.com/>
22. Інформаційний ресурс: <http://www.dls-group.com.cn/en/case.asp?id=9>
23. Інформаційний ресурс: <https://www.arvedi.it/>
24. Інформаційний ресурс: <http://www.tezcan.com/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ «СТІЛ ХАБ» за 2016-2020 рр.

	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
ВСЬОГО АКТИВИ	17 441,1	18 515,0	19 387,4	25 009,1	30 950,1	24 374,2
Всього необоротні активи	49,3	50,2	51,7	58,4	66,1	56,1
Незавершені капітальні інвестиції	7,4	7,8	8,0	9,0	10,9	8,8
Основні засоби	30,2	30	29,7	29,5	29,4	29,35
Первісна вартість	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
знос (%)	39,6%	40,0%	40,6%	41,0%	41,2%	41,3%
Довгострокові біологічні активи	4,0	4,3	4,1	6,3	8,3	5,8
Довгострокові фінансові інвестиції	3,3	3,4	4,2	5,7	7,5	4,8
Інші необоротні активи	4,4	4,7	5,7	7,9	10,0	7,3
Всього оборотні активи	17 391,8	18 464,8	19 335,6	24 950,7	30 884,0	24 318,1
Запаси	9157,4	9 852,3	10 201,1	12 821,1	15 870,0	12 396,1
товари та готова продукція (%)	99,2%	99,4%	99,6%	99,3%	99,7%	99,4%
Поточні біологічні активи	5,4	5,7	5,9	6,5	8,1	6,4
Дебіторська торгова заборгованість	3595,2	3 673,9	3 867,8	5 453,2	5 950,0	5 015,0
Дебіторська заборгованість перед бюджетом	133,1	137,2	141,9	145,4	180,0	141,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	2893,4	2 100,2	2 293,4	3 362,6	5 200,0	4 252,0
Поточні фінансові інвестиції	4,2	3,8	3,9	4,8	5,9	4,6
Гроші та їх еквіваленти	363,1	1 397,5	1 487,9	1 573,6	1 710,0	959,1

Витрати майбутніх періодів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші оборотні активи	1240	1 294,2	1 333,8	1 583,5	1 960,0	1 543,3
ВСЬОГО ПАСИВИ	17 441,1	18 515,0	19 387,4	25 009,1	30 950,1	24 374,2
Всього капітал	974,5	1 589,2	1 710,1	1 634,1	2 574,8	1 397,7
Зареєстрований (пайовий) капітал	135,2	648,3	756,2	425,4	1 079,0	219,7
Додатковий капітал	5,9	6,1	6,3	7,2	8,9	7,0
Резервний капітал	6,7	7,0	6,6	8,1	10,0	7,9
Інший капітал	5,2	5,4	5,1	6,4	7,9	6,2
Неоплачений капітал	-6,4	-6,9	-7,2	-7,3	-9,0	-7,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	827,9	929,3	943,1	1 194,3	1 478,0	1 164,0
Всього зобов'язання	16 466,6	16 925,8	17 677,3	23 375,0	28 375,3	22 976,5
Всього довгострокові зобов'язання	7 949,3	7 651,3	8 140,1	9 896,4	14 170,0	11 289,3
Всього поточні зобов'язання	8 517,3	9 274,5	9 537,2	13 478,5	14 205,3	11 687,1
Короткострокові кредити банків	12,8	13,2	12,1	12,8	15,9	12,5
Доходи майбутніх періодів	5,9	6,2	6,1	6,7	8,3	6,5
Інші поточні зобов'язання	6257,2	6 466,9	6 621,3	9 588,4	9 391,1	7 895,8
Торгова та інша кредиторська заборгованість	2241,4	2 788,2	2 897,6	3 870,5	4 790,0	3 772,3

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2016-2020 рр.

	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
Виручка	250596,3	264063,5	274780,0	347383,0	389800,0	334423,0
Собівартість реалізованої продукції	246085,6	260379,2	269251,9	341130,1	381958,0	329757,0
Валовий прибуток (збиток)	4510,7	3684,3	5528,0	6252,9	7842,0	6727,9
Інші операційні доходи	2368,1	1926,5	2890,2	3282,8	4100,0	3518,0

Інші операційні витрати	-5179,1	-4219,5	-6329,2	-7179,4	-8980,0	-7704,0
Операційний прибуток	1699,8	1391,3	2089,0	2356,2	2962,0	2541,2
Інші фінансові доходи	123,1	100,7	150,9	170,6	214,0	184,0
Інші фінансові витрати	-8,7	-7,1	-10,9	-12,1	-15,4	-13,0
Прибуток до оподаткування	1814,1	1484,9	2229,0	2514,8	3160,6	2711,6
Податок на прибуток	-326,5	-267,2	-401,2	-452,6	-568,9	-488,0
Прибуток після оподаткування	1487,6	1217,7	1827,8	2062,2	2591,7	2223,5

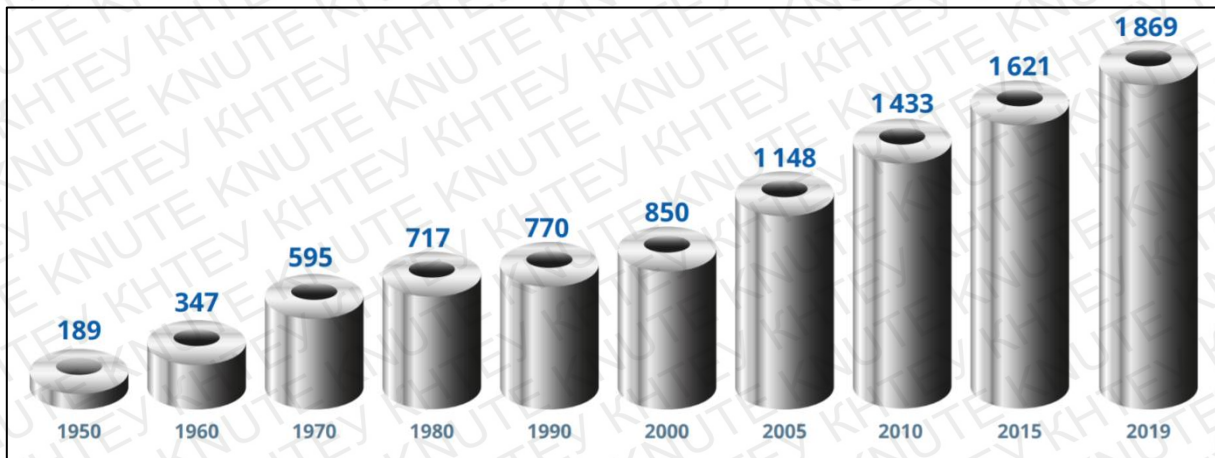
Додаток Б

Основні показники економічного та фінансового стану підприємств

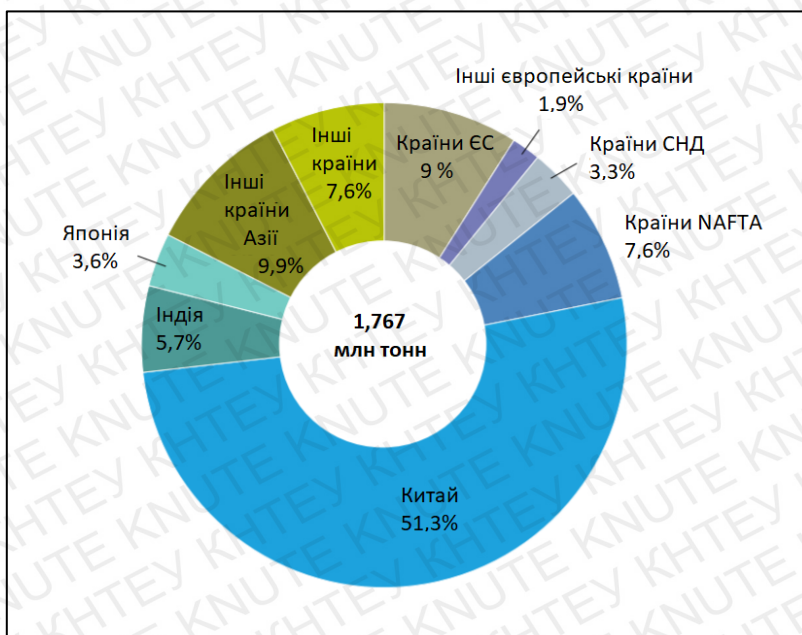
Показник	Формула розрахунку	Оптимальне значення
1	2	3
Оцінка майнового стану		
1. Майно підприємства	Валюта балансу	↑
2. Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос/Первинна вартість ОЗ	$\leq 0,5$ ↓
3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	Введені в експлуатацію ОЗ/Первинна вартість ОЗ	↑
4. Коефіцієнт вибуття основних засобів	Виведені з експлуатації ОЗ/Первинна вартість ОЗ	↓ коеф. онов.
5. Коефіцієнт придатності ОЗ	Залишкова вартість ОЗ/Первісна вартість ОЗ	$\geq 0,5$
Оцінка ліквідності та платоспроможності		
6. Власний капітал	Підсумок I розділу пасиву Балансу	↑
7. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	(Власний капітал - необоротні активи)/Оборотні кошти	$\geq 0,1$
8. Коефіцієнт покриття	Оборотні кошти/Поточні зобов'язання	> 1 (2-2,5)
9. Коефіцієнт швидкої ліквідності	Середньо- та високоліквідні кошти/Поточні зобов'язання	0,5-0,8
10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти/Поточні зобов'язання	> 0 (0,25-0,35)
11. Чистий оборотний капітал	Оборотні кошти - Поточні зобов'язання	> 0 ↑
12. Частка оборотних коштів	Оборотні кошти/Валюта балансу	

Оцінка фінансової стійкості		
13. Коефіцієнт автономії	Власний капітал/Поточні зобов'язання	$\geq 0,5$
14. Коефіцієнт фінансової залежності	Позичкові кошти/Валюта балансу	$\leq 0,5$
15. Коефіцієнт фінансування	Позичкові кошти/Власний капітал	
16. Коефіцієнт співвідношення власних та позичкових коштів	Власний капітал/Позичкові кошти	≥ 1
Оцінка рентабельності		
17. Рентабельність продажів	Валютний прибуток/Виручка від реалізації	↑
18. Рентабельність основної діяльності	Чистий прибуток/Середня величина активів	↑
19. Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/Середня величина власного капіталу	↑
Показники ділової активності		
20. Термін окупності власного капіталу	100/Рентабельність Власного капіталу	↓
21. Фондовіддача	Обсяг виробництва продукції/Середньорічна вартість ОЗ	↑

Динаміка світового виробництва сталі (млн. тонн)



Географічний розподіл світового споживання сталі станом на 2019 р.



Логотипи міжнародних партнерів ТОВ «СТІЛ ХАБ»

SSAB

SSAB

 **Stalcolor**

Stalcolor



ArcelorMittal

ArcelorMittal



ShandongLantianSteelSheetCo., Ltd

 **MARCEGAGLIA**

Marcegaglia



DLS – Technology Group

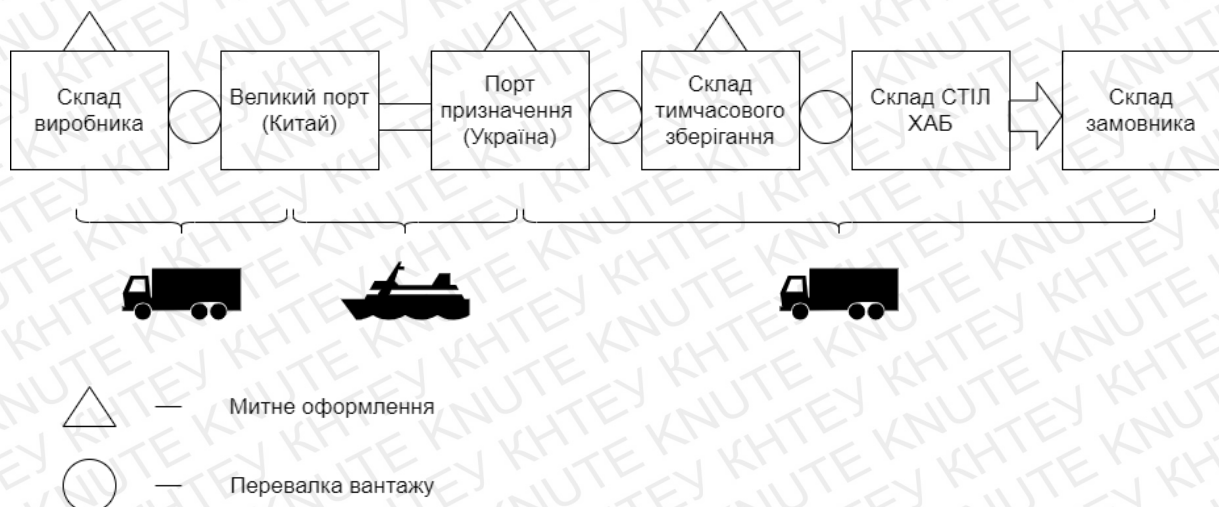
DalishenAluminium Industry Stock Co., Ltd

Аналіз видів транспорту

Вид транспортного засобу	Переваги	Недоліки
Залізничний	Висока провізна і пропускна здатність. Незалежність від кліматичних умов, пори року і доби. Висока регулярність перевезень. Відносно низькі тарифи. Висока швидкість доставки на великі відстані.	Обмежена кількість перевізників. Великі капітальні вкладення у виробничо-технічну базу. Низька доступність до кінцевих споживачів. Низьке якість збереження вантажів.
Морський	Можливість міжконтинентальних перевезень. Низька собівартість перевезень на далекі відстані. Висока провізна і пропускна здатність. Низька капіталомісткість перевезень.	Обмеженість перевезень, низька швидкість доставки. Залежність від географічних, природних, навігаційних умов. Жорсткі вимоги до пакування, мала частота відправлень.
Внутрішній водний (річковий)	Висока провізна здатність на глибоководних ріках і водоймах. Низька собівартість і капіталомісткість перевезень	Обмеженість перевезень, низька швидкість доставки. Залежність від нерівномірності глибини рік, водойм, від навігаційних умов. Сезонність роботи.
Автомобільний	Висока доступність. Можливість доставки вантажу «від дверей до дверей». Велика маневреність і гнучкість, висока швидкість	Низька продуктивність. Залежність від погодних та дорожніх умов. Відносно висока собівартість перевезень на великі відстані.

	доставки. Можливість використання різних маршрутів доставки товару. Висока якість збереження вантажу. Можливість відправлення невеликих партій. Широкий вибір найбільш придатного перевізника. Менш жорсткі вимоги до пакування товару	Низький рівень експлуатаційних показників.
Повітряний	Найвища швидкість доставки. Висока надійність, найкраще збереження вантажу, короткі маршрути перевезень.	Висока собівартість, матеріало-, енергоємність перевезень. Залежність від погодних умов, недостатня географічна доступність.
Трубопровідний	Низька собівартість, висока продуктивність. Високе збереження вантажу, низька капіталомісткість.	Обмеженість видів вантажу, обмежена доступність малих обсягів транспортування вантажу.

Транспортна схема перевезень з Китаю



Організація транзитної доставки продукції ТОВ «СТІЛ ХАБ» за проектом

