

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:

ТРАНСПОРТНИЙ СУПРОВІД ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК
(за матеріалами ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»)
Україна», м. Київ)

Студентки 4 курсу, 5 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Дуда
Євгеній
Олександрович

Науковий керівник
доцент, кандидат економічних наук

Прохорова
Марина
Едуардівна

Гарант освітньої
програми
доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність «Менеджмент», освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускн кваліфікаційну роботу студентові

Дуда Євгеній Олександрович

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи
«ТРАНСПОРТНИЙ СУПРОВІД ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК
(за матеріалами ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА») Україна»,
м. Київ) Затверджена наказом ДТЕУ від «12» 01 2023 р. №38
2. Строк здачі студентом закінченої роботи 22 травня 2023
3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи - є аналіз проблем і пошук напрямів розвитку транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Об'єкт дослідження – є процес транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Предмет дослідження - є механізм транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»..

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

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ КОНТРАГЕНТІВ ЕКСПОРТНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку логістичних послуг

2.2 Дослідження ринку логістичних послуг України

3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО СУПРОВОДУ ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

3.1 Організаційне забезпечення здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

3.2 Прогнозна оцінка результативності здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

5. Календарний план виконання роботи план

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	До 15 грудня	14 грудня

Зміни в наказі про затвердження теми випускної кваліфікаційної роботи		8 березня	
2	Оформлення і затвердження завдання на випускню кваліфікаційну роботу	До 1 лютого	1 лютого
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 15 березня	14 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 10 квітня	9 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 05 травня	2 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	До 15 травня	14 травня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	До 22 травня	22 травня
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	До 22 травня	22 травня
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	За окремим графіком	
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	За окремим графіком	

6. Дата видачі завдання «01» лютого 2023 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи
Прохорова М.Е.

8. Гарант освітньої програми
П'янкova О.В.

9. Завдання прийняв до виконання студент
Дуда Є.О.

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Актуальність теми "Транспортний супровід експортних поставок ТОВ «Карго логістик сервіс Україна » у м. Києві пояснюється тенденціями до зростання зовнішньоекономічної діяльності, які спостерігаються в Україні та на міжнародному рівні. Завдяки розвитку глобалізації та зростанню міжнародної торгівлі, експортні поставки стають важливим чинником для економічного зростання країни. У зв'язку з цим, ефективний транспортний супровід стає необхідним для забезпечення швидкості, надійності та безпеки поставок. У контексті війни, тема "Транспортний супровід експортних поставок ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна» у м. Києві" набуває особливої

важливості і актуальності. Воєнний час породжує значні виклики та обмеження щодо транспортування та доставки товарів.

Розділи та підрозділи дипломної роботи чітко структуровані, що сприяє зрозумінню та логічному викладу матеріалу. Розділ 1, присвячений дослідженню діяльності ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна», де автор аналізує виробничо-господарську діяльність та фінансовий стан компанії. Розділ 2 зосереджений на обґрунтуванні вибору країни-контрагента для організації логістичних послуг, включаючи аналіз тенденцій розвитку ринку логістичних послуг в Україні. Розділ 3 досліджує реалізацію управлінського рішення щодо розширення надання логістичних послуг та організаційне забезпечення цього процесу.

Важливим аспектом роботи є використання матеріалів ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна», що робить дослідження практично значущим та зв'язаним з реальною бізнес-ситуацією. Особливу увагу на аналітичні навички та вміння використовувати відповідні методи дослідження Дудою Є.О.

Написання випускної кваліфікаційної роботи супроводжувалося використанням різноманітних методів серед яких метод узагальнення, порівняння, графічного та статистичного аналізу.

Викладені матеріали демонструють часткове вміння Дуди Євгена Олександровича узагальнювати матеріали літературних джерел і практичного досвіду діяльності, пов'язаною з тематикою дослідження.. В робота міститься багато помилок, який автор намагався виправляти після зауважень, але їх кількість не була в повному обсязі їх ліквідована. В третьому розділі «Реалізація управлінського рішення щодо супроводу експортних поставок» автор не враховує ситуацію в Україні і пропонує Маршрут морських вантажоперевезень з Малайзії в Україну морем. Така пропозиція мала би бути після війни в Україні.

Робота не повною мірою відповідає очікуванням і стандартам але вважаю, що студенту Дуді Є.О. можна надати можливість пояснити свої дії та наміри, а також продемонструвати свої знання та розуміння теми.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20 _____ р.

АНОТАЦІЯ

Дуда Є.О. «Транспортний супровід експортних поставок (на матеріалах ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна» м. Київ , Україна)».

Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» освітньою програмою «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускна кваліфікаційна роботу присвячено дослідженню та аналізу транспортного супроводу експортних поставок з метою визначення можливостей їх оптимізації та підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності, що передбачає: оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна»; аналіз транспортного супроводу експортних поставок товариства; визначення основних тенденції розвитку логістичних послуг; дослідження ринку логістичних послуг України; вивчення організаційного забезпечення транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна» ; прогнозу оцінку результативності розширення транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна».

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, логістичне забезпечення, логістичні послуги, зовнішньоторговельна діяльність, зовнішньоторговельні операції.

SUMMARY

Duda E.O. "Transport support of export deliveries (based on the materials of Cargo Logistics Service Ukraine LLC, Kyiv, Ukraine)". Manuscript.

Graduation qualification work in the specialty "Management" educational program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The graduation thesis is devoted to the research and analysis of transport support of export deliveries with the aim of determining the possibilities of their optimization and increasing the efficiency of foreign trade activities, which includes: assessment of production and economic activity, financial condition and total income of LLC "Cargo Logistics Service Ukraine"; analysis of transport support of the company's export supplies; determination of the main trends in the development of logistics services; research of the logistics services market of Ukraine; study of organizational support for transport support of export deliveries of LLC "Cargo Logistics Service Ukraine"; a forecast assessment of the effectiveness of the expansion of transport support for export deliveries of "Cargo Logistics Service Ukraine" LLC.

Keywords: foreign trade entity, logistics support, logistics services, foreign trade activity, foreign trade operations.

ЗМІСТ

ВСТУП:	9
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»:	11
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»:	11
1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»:	25
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ КОНТРАГЕНТІВ ЕКСПОРТНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ:	33
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку логістичних послуг:	33
2.2 Дослідження ринку логістичних послуг України:	42
3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО СУПРОВОДУ ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»:	60
3.1 Організаційне забезпечення здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»:	60
3.2 Прогнозна оцінка результативності здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»:	70
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ:	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:	80

ВСТУП

Тема "Транспортний супровід експортних поставок ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна» є актуальною в контексті зростаючої глобалізації торгівлі та залежності бізнесу від ефективного транспортного ланцюга. Експортна діяльність є важливим чинником економічного розвитку країни, а ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна» займається наданням логістичних послуг, зокрема транспортним супроводом експортних поставок.

Актуальність цієї теми полягає в необхідності розуміння важливості транспортного супроводу для успішної експортної діяльності компанії. Україна є країною, яка має великий потенціал для експорту різноманітних товарів, але для забезпечення успішних поставок на зовнішні ринки необхідно мати ефективну транспортну інфраструктуру та компетентність в організації логістичних процесів.

Транспортний супровід експортних поставок має значний вплив на конкурентоспроможність компанії, її здатність швидко та безперебійно доставляти товари до клієнтів. Ефективний транспортний супровід дозволяє зменшити час доставки, знизити витрати на логістику, забезпечити високу якість обслуговування та задоволення потреб клієнтів.

В умовах війни забезпечення безпеки та надійності транспортного супроводу експортних поставок стає викликом для компанії, такої як ТОВ «Карго Логістик Сервіс Україна». Збереження цілісності товарів, їх безпечний перевезення та доставка до клієнтів є основними пріоритетами у таких умовах.

Проведене дослідження дозволило виявити передумови і запропонувати ряд рекомендацій щодо **ТРАНСПОРТНОГО СУПРОВІДУ ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»**

Проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячені праці багатьох вчених, серед яких С.Я. Агєєв, І.В. Багрова, В.С. Власюк, О.О. Гетьман, О.П. Платинник, В.А. Зінченко, Н.А. Кізім, Ю.Г. Козак, Н.С. Логвинової, Г.А. Маховиковій, В.С. Сухарській, І.Ю. Сіваченко, Н.І. Редіна та інші. Вчені приділили увагу зовнішньоекономічній діяльності, забезпечення і

підвищення ЗЕД на підприємствах, але постійні зміни макро- і мікросередовища зумовлюють необхідність подальших досліджень у даної сфери.

У ході роботи необхідно вирішити наступні завдання:

- Дати оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»
- Проаналізувати експортної діяльності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»
- Визначити основні тенденції розвитку світового ринку логістичних послуг
- Проаналізувати ефективність логістичної діяльності підприємства ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»
- Дослідити організаційне забезпечення здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»
- Дати прогнозу оцінку результативності здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

Об'єктом дослідження роботи є процес транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Предметом дослідження є механізм транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Метою роботи є аналіз проблем і пошук напрямів розвитку транспортного супроводу експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися такі наукові методи: теоретичного узагальнення; аналізу і синтезу; групування і класифікації, структурного, економіко-статистичного; графічні методи – для наглядного зображення результатів дослідження проблем.

Структура роботи. Наша робота складається із вступу, 3 розділів, висновків, списку літератури.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

Підприємство ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» зареєстрована 19.11.2013 за юридичною адресою Україна, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, вулиця Стартова, будинок 15. Керівником організації є Тимошенко Віктор Андрійович. Розмір статутного капіталу складає 25 000,00 грн.

Види діяльності:

Основний:

49.41 Вантажний автомобільний транспорт

Інші:

- 46.14 Діяльність посередників у торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками
- 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
- 77.35 Надання в оренду повітряних транспортних засобів

На сьогоднішній день компанія надає такий асортимент послуг:

- автомобільні вантажні перевезення;
- перевезення вантажів авіаційним транспортом;
- перевезення вантажів морським транспортом;
- залізничні вантажні перевезення;
- складська логістика;
- митно-брокерські послуги;
- комплекс експортно-імпортних операцій [4].

Серед перевезень переважає автомобільний транспорт, саме на

автомобільний транспорт припадає найбільша кількість замовлень, перевезення вважаються найвигіднішими до того ж, сприяють підтримання іміджу «оперативного» відправника. Для аналізу логістичної діяльності підприємства рекомендовано переглянути основні показники логістичної діяльності підприємства (табл. 2.7). Компанія постійно займається оновленням технічної бази та здійснює інвестиції у логістичні активи. Наприклад, у 2018 році було придбано 40 нових вантажівок, цим можна пояснити зростання показника інвестицій у логістичні активи, які у 2018 році склали 1178 тис грн. та у порівнянні з 2017 роком зросли на 34,1 %. Таким чином середньорічну вартість логістичних активів у 2018 році було оцінено у 18 768 тис грн. Варто зазначити, що збільшуючи логістичні активи компанія таким чином утверджується на ринку. Переглянути показники середньорічної вартості логістичних активів можна на рис 1.1

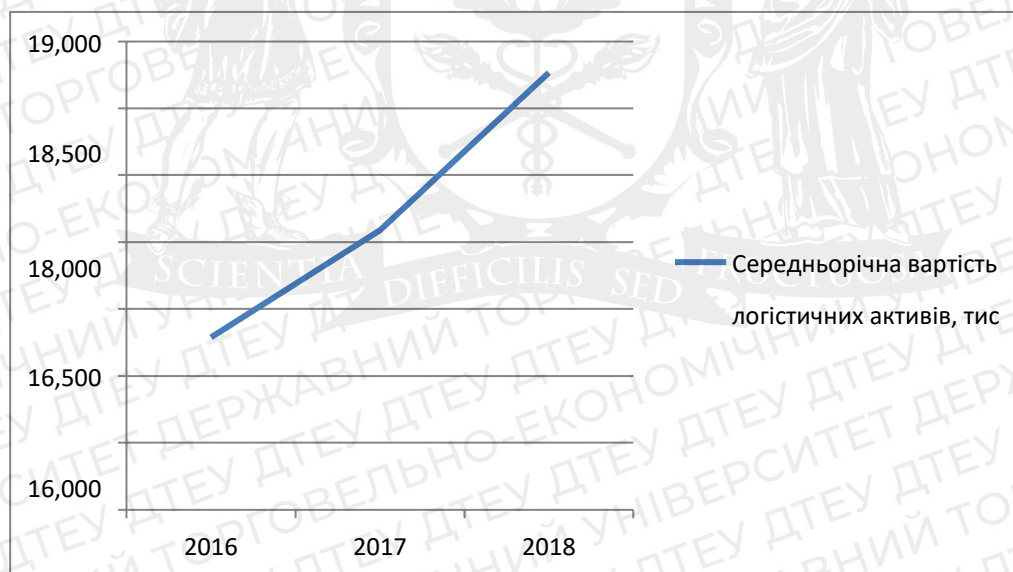


Рисунок 1.1 Середньорічна вартість логістичних активів, тис грн

Джерело: складено автором на основі даних компанії

Таблиця 1.1

Основні показники логістичної діяльності підприємства
ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Показник	Значення			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	17/16	18/17	17/16	18/17
Кількість розвантажень/відвантажень	5374	6989	8976	1615	1987	30,05	28,43
Кількість скомплектованих замовлень	69 888	71223	76578	1335	5355	1,9	7,51
Загальна кількість замовлень	71 678	76890	80 000	5212	3110	7,27	4,04
Кількість вантажників	156	167	183	11	16	7,05	9,58
Кількість комплектувальників	87	98	115	11	17	12,64	17,34
Кількість торгових агентів	50	67	78	17	11	34	16,41
Середньорічна вартість логістичних активів, тис грн	16 789	17 590	18 768	1101	878	4,77	6,69
Інвестиції в логістичні активи, тис грн	801	878	1178	77	300	9,6	34,1
Фактичне завантаження потужностей	480	530	560	50	30	10,41	5,66
Нормативне завантаження потужностей	620	670	700	50	30	8,06	4,47
Загальні логістичні витрати	11847,2	13 066	15 800	1218,8	2734	10,28	20,92
Валовий прибуток	1337	3798	6061	2461	2263	184,06	59,58
Кількість вчасно виконаних замовлень	65320	70560	73656	5240	3096	8,02	4,38
Замовлення реалізовані зі складу	45661	48560	56781	2899	8221	6,34	16,92
Кількість рекламаций	5	6	9	1	3	20	50

Джерело: складено автором на основі даних компанії

Як бачимо, середньорічна вартість з роками збільшується: у 2017 році вартість зросла на 4,77 % у порівнянні з 2016 роком, у 2018 році – на 6,99%. Варто зазначити, що до логістичних активів компанії відносяться вантажівки та автомобілі, причепа, пересувні контейнери, крани, вантажно-розвантажувальні машини, промислове та побутове обладнання.

Кількість розвантажень/відвантажень має тенденцію до зростання та у 2018 році складає 8976 разів, взагалі показник збільшився на 30,05 % у 2017 році у порівнянні з 2016 роком та на 28,43 % у 2018 році у порівнянні з 2017 роком. Дану тенденцію можна пояснити збільшенням кількості замовлень, котрі зросли на 7,27 % та 4,05 % у 2017 та 2018 році відповідно, зростанням кількості вантажників, а також зростанням продуктивності праці кожного співробітника. Слід зазначити, що база клієнтів компанії постійно поповнюється та залучає як крупних юридичних клієнтів, таких як Billa, Zara, Bosh, Контік, Чумак тощо та фізичних осіб. Показники продуктивності працівників можна переглянути на табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Показники продуктивності діяльності працівників

Показник	Значення			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	18/17	19/18	18/17	19/18
Кількість відвантажень/розвантажень на 1 робітника	87	91	94	4	3	4,5977	3,2967
Кількість скомплектованих замовлень на 1 робітника	120	125	130	5	5	4,16667	4
Кількість замовлень на 1 торгового агента	200	230	270	30	40	15	17,391

Джерело: складено автором на основі даних компанії

Слід зауважити, що компанія дбає про своїх працівників, запроваджуючи хорошу систему мотивації, забезпечуючи гідною заробітною платою, влаштовуючи тимблдинги тощо. Однією з складових мотивації є матеріальне заохочення робітників відповідно до стажу роботи.

Підприємство збільшило прибутковість з 230 тис. грн у 2018 році до 412 тис. грн. у 2020 році. Проте в 2020 році підприємство зменшила свій прибуток на 20 тис. грн., на зменшення прибутку вплинуло значне збільшення в 2020 році собівартості продукції на 9,73%, адміністративних та інших витрат.

В порівнянні з 2018-2019 роками, помітно зросла собівартість продукції в 2020 році, що становило збільшення на 3066 тис. грн. Це вплинуло на формування прибутку від операційної діяльності, а саме його зменшення 9 тис. грн. або на 0,63% та на формування чистого прибутку підприємства загалом.

Аналіз розрахованих показників дає змогу зробити висновок, що діяльність підприємства в 2020 році в порівнянні з 2019 роком дещо змінилась.

Далі ми проаналізуємо фінансовий стан ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА», , що дасть можливість зробити висновки про ресурси компанії, ефективність їх використання.

Таблиця 1.3

Аналіз активу балансу ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».
а 2020-2021 роки

Активи	На кінець року, тис. грн.		Абсолютне відхилення, ±	Темп приросту, %
	2020	2021	від рр.	від рр.
Основні засоби	11772	9056	-2716	76.9
Всього необоротні активи	13988	11140	-2848	79.6
Виробничі запаси	109	41	-68	37.6
Дебіторська заборгованість за товарами	97941	124314	26373	126.9
Інша поточна дебіторська заборгованість	4265	5520	1255	129.4
Грошові кошти	13999	60840	46841	434.6
Всього оборотні активи	122323	201478	79155	64.7

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК

СЕРВІС УКРАЇНА».

Зробивши аналіз таблиці, можна зробити наступні спостереження:

Основні засоби: За період з 2020 по 2021 рік, вартість основних засобів зменшилась з 11 772 тис. грн. до 9 056 тис. грн. Відбулось абсолютне відхилення у розмірі -2716 тис. грн., що становить зменшення на 76.9%. Це може свідчити про зниження вартості або продаж основних засобів протягом цього періоду.

Всього необоротні активи: Загальна вартість необоротних активів зменшилась з 13 988 тис. грн. у 2020 році до 11 140 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало -2848 тис. грн., що відповідає зменшенню на 79.6%. Це свідчить про зменшення вартості необоротних активів компанії.

Виробничі запаси: Значення виробничих запасів скоротилося з 109 тис. грн. у 2020 році до 41 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало -68 тис. грн., що означає зменшення на 37.6%. Це може свідчити про скорочення запасів товарів у підприємства.

Дебіторська заборгованість за товарами: Заборгованість за товари зросла з 97 941 тис. грн. у 2020 році до 124 314 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 26 373 тис. грн., що відповідає зростанню на 126.9%. Це може вказувати на збільшення кількості продажів на кредитній основі або зростання заборгованості покупців.

Інша поточна дебіторська заборгованість: Значення іншої поточної дебіторської заборгованості зросло з 4 265 тис. грн. у 2020 році до 5 520 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 1 255 тис. грн., що відповідає зростанню на 129.4%. Це може свідчити про збільшення заборгованості з інших дебіторів (наприклад, партнерів або клієнтів) за іншими видами послуг або операцій.

Грошові кошти: Значення грошових коштів значно збільшилося з 13 999 тис. грн. у 2020 році до 60 840 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 46 841 тис. грн., що відповідає зростанню на 434.6%. Це може свідчити про значні надходження грошових коштів до компанії, наприклад, в результаті продажу активів або залучення фінансування.

Всього оборотні активи: Загальна вартість оборотних активів збільшилась з

122 323 тис. грн. у 2020 році до 201 478 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 79 155 тис. грн., що відповідає зростанню на 64.7%. Це свідчить про зростання загальної вартості оборотних активів компанії, яке може бути пов'язане з розширенням бізнесу, збільшенням обсягів продажів або іншими факторами.

Загалом, зазначені зміни в активах свідчать про динаміку розвитку підприємства.

Таблиця 1.4

Аналіз пасиву балансу ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

за 2020-2021 роки

Джерела формування майна	На кінець року, тис. грн.		Абсолютне відхилення, ± від рр.	Темп приросту, % від рр.
	2020	2021		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	25980	47301	21321	82.1
Всього власний капітал	31318	52639	21321	68.1
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	97941	124314	26373	26.9
Всього короткострокових зобов'язань	97066	149557	52491	54.1
Баланс	136311	212618	76307	55.9

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Зробивши аналіз таблиці, можна зробити наступні спостереження:

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток): Значення нерозподіленого прибутку зросло з 25 980 тис. грн. у 2020 році до 47 301 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 21 321 тис. грн., що відповідає зростанню на 82.1%. Це свідчить про позитивну фінансову динаміку компанії, збільшення прибутку та

його реінвестування в діяльність підприємства.

Всього власний капітал: Загальна вартість власного капіталу збільшилась з 31 318 тис. грн. у 2020 році до 52 639 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 21 321 тис. грн., що відповідає зростанню на 68.1%. Це свідчить про збільшення вартості власного капіталу компанії, що може бути результатом прибутку, залучення додаткового капіталу або реорганізації капіталу.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги: Заборгованість за товари, роботи та послуги зросла з 97 941 тис. грн. у 2020 році до 124 314 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 26 373 тис. грн., що відповідає зростанню на 26.9%. Це може свідчити про збільшення зобов'язань перед постачальниками або збільшення обсягів закупівель.

Всього короткострокових зобов'язань: Загальна вартість короткострокових зобов'язань зросла з 97 066 тис. грн. у 2020 році до 149 557 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 52 491 тис. грн., що відповідає зростанню на 54.1%. Це свідчить про збільшення короткострокових зобов'язань компанії, що може бути пов'язане зі зростанням діяльності, розширенням бізнесу або іншими факторами.

Баланс: Загальний баланс компанії збільшився з 136 311 тис. грн. у 2020 році до 212 618 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 76 307 тис. грн., що відповідає зростанню на 55.9%. Це свідчить про зростання загальної вартості активів та зобов'язань компанії.

Загалом, зазначені зміни в джерелах формування майна свідчать про позитивну фінансову динаміку компанії, збільшення прибутку та зростання вартості власного капіталу. Також варто звернути увагу на збільшення зобов'язань перед постачальниками та загальний обсяг короткострокових зобов'язань.

Таблиця 1.5

Аналіз динаміки та структури витрат ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС
УКРАЇНА» за 2020-2021 роки

Види витрат, тис. грн.	За рік, тис. грн.		Абсолютне відхилення, ±	Частка у підсумку за рік, %	
	2020	2021		2021 від 2020 рр.	2020

Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	784243	883131	98888	89	89.5
Інші операційні витрати	777751	893930	116179	89.8	90
Всього витрати	866037	992170	126133	100	100

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Зробивши аналіз таблиці, можна зробити наступні спостереження:

Собівартість реалізації продукції: Значення собівартості реалізації продукції зросло з 784,243 тис. грн. у 2020 році до 883,131 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 98,888 тис. грн., що відповідає зростанню на 12.6%. Частка собівартості реалізації продукції у підсумку за рік склала 89% у 2020 році та 89.5% у 2021 році. Це свідчить про збільшення витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції.

Інші операційні витрати: Значення інших операційних витрат зросло з 777,751 тис. грн. у 2020 році до 893,930 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 116,179 тис. грн., що відповідає зростанню на 14.9%. Частка інших операційних витрат у підсумку за рік склала 89.8% у 2020 році та 90% у 2021 році. Це може свідчити про збільшення витрат на інші операційні потреби компанії, такі як реклама, адміністративні витрати, обслуговування, тощо.

Всього витрати: Загальна вартість витрат зросла з 866,037 тис. грн. у 2020 році до 992,170 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 126,133 тис. грн., що відповідає зростанню на 14.6%. Загальні витрати відображають усі витрати компанії, включаючи як собівартість реалізації продукції, так і інші операційні витрати. Це свідчить про зростання загальних витрат компанії у звітному періоді.

Загалом, зазначені зміни в виді витрат свідчать про зростання витрат компанії на виробництво та операційні потреби. Варто проаналізувати причини збільшення собівартості реалізації продукції та інших операційних витрат для подальшої оцінки ефективності витрат та прийняття відповідних стратегічних рішень.

Таблиця 1.6

Формування прибутку ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» за
2020-2021 роки

Показник	За рік, тис. грн.		Абсолютне відхилення, ± 2021 від 2020 рр.	Темп приросту, % 2021 від 2020 рр.
	2020	2021		
Доходи	16467	21437	4970	30.1
Витрати	866037	992170	126133	14.5
Прибуток до оподаткування	20101	26217	6116	13
Податок на прибуток	2300	4780	2480	207
Чистий прибуток	16467	21437	4970	13

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Зробивши аналіз таблиці, можна зробити наступні спостереження:

Доходи: Значення доходів зросло з 16,467 тис. грн. у 2020 році до 21,437 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 4,970 тис. грн., що відповідає зростанню на 30.1%. Це свідчить про позитивну динаміку доходів компанії.

Витрати: Значення витрат зросло з 866,037 тис. грн. у 2020 році до 992,170 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 126,133 тис. грн., що відповідає зростанню на 14.5%. Це свідчить про збільшення витрат компанії.

Прибуток до оподаткування: Значення прибутку до оподаткування зросло з 20,101 тис. грн. у 2020 році до 26,217 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 6,116 тис. грн., що відповідає зростанню на 13%. Це свідчить про збільшення прибутку компанії до оподаткування.

Податок на прибуток: Значення податку на прибуток зросло з 2,300 тис. грн. у 2020 році до 4,780 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 2,480 тис. грн., що відповідає зростанню на 207%. Це свідчить про збільшення податкових зобов'язань компанії.

Чистий прибуток: Значення чистого прибутку зросло з 16,467 тис. грн. у 2020 році до 21,437 тис. грн. у 2021 році. Абсолютне відхилення склало 4,970 тис. грн.,

що відповідає зростанню на 13%. Це свідчить про збільшення чистого прибутку компанії.

Таблиця 1.7

Аналіз показників ліквідності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС
УКРАЇНА» за 2020-2021 роки

Показник	2020	2021	Абсолютне відхилення, ±
			2021-2020 рр.
Коефіцієнт покриття	27.8	16.5	-11.3
Коефіцієнт швидкої ліквідності	15.3	8.3	-7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	14.3	7.8	-6.5

Джерело: складено на основі фінансової звітності»

Зробивши аналіз таблиці, можна зробити наступні спостереження:

Коефіцієнт покриття:

У 2020 році показник становив 27.8, а в 2021 році - 16.5.

Абсолютне відхилення становить -11.3 одиниць ($-11.3 = 16.5 - 27.8$).

Коефіцієнт покриття зменшився на 11.3 одиниць відносно року 2020.

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

У 2020 році показник становив 15.3, а в 2021 році - 8.3.

Абсолютне відхилення становить -7 одиниць ($-7 = 8.3 - 15.3$).

Коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 7 одиниць відносно року 2020.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

У 2020 році показник становив 14.3, а в 2021 році - 7.8.

Абсолютне відхилення становить -6.5 одиниць ($-6.5 = 7.8 - 14.3$).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшився на 6.5 одиниць відносно року 2020.

Всі три показники зазнали зменшення від 2020 до 2021 року. Коефіцієнт покриття зменшився найбільше, на 11.3 одиниць, показуючи можливу погіршену спроможність компанії покривати свої зобов'язання. Коефіцієнти швидкої і

абсолютної ліквідності також зменшилися на 7 та 6.5 одиниць відповідно, що вказує на зменшену готовність компанії погасити свої поточні зобов'язання.

Ці зміни можуть вказувати на проблеми з фінансовим станом компанії, можливо на зменшення прибутку, збитковість або інші проблеми з грошовими потоками. Для отримання більш детального аналізу потрібні додаткові дані та контекст фінансової ситуації компанії.

Таблиця 1.8

Аналіз показників ділової активності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС
УКРАЇНА» за 2020-2021 роки

Показники	За рік		Абсолютне відхилення, ± 2021 - 2020рр.
	2020	2021	
Коефіцієнт оборотності активів	0.9	0.6	-0.3
Коефіцієнт оборотності запасів	1.5	1.1	-0.4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	42.3	36.1	-6.2
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	17	10	-7
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	12.8	6.1	-6.7
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	14	23	9

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Зробивши аналіз таблиці, можна зробити наступні спостереження:

Коефіцієнт оборотності активів:

Показник коефіцієнта оборотності активів зменшився на 0.3 порівняно з попереднім роком. Це може вказувати на зниження ефективності використання активів компанією.

Показник коефіцієнта оборотності запасів також зменшився, що може свідчити про погіршення управління запасами.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

Показник коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості зменшився на 6.2, що може вказувати на затягнення в оплаті клієнтами та можливі проблеми з управлінням кредиторською заборгованістю.

Період погашення дебіторської заборгованості, днів:

Показник періоду погашення дебіторської заборгованості зменшився на 7 днів, що свідчить про скорочення часу, необхідного клієнтам для погашення своїх зобов'язань.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

Показник коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості значно зменшився, що може вказувати на затримки в оплаті поставщикам або зміну умов взаєморозрахунків.

Період погашення кредиторської заборгованості, днів:

Показник періоду погашення кредиторської заборгованості збільшився на 9 днів, що може свідчити про затримки в оплаті з боку компанії.

Загальний аналіз: Аналізуючи показники, ми бачимо, що багато з них погіршилися протягом року 2021. Зниження коефіцієнтів оборотності активів, запасів, дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості можуть вказувати на проблеми в управлінні оборотними активами та заборгованістю.

Збільшення періоду погашення дебіторської та кредиторської заборгованості може вказувати на проблеми зі збиранням коштів від клієнтів і затримки в оплаті поставщикам.

Варто провести більш детальний аналіз фінансового стану компанії та її управління оборотними активами і заборгованістю, щоб виявити можливі причини змін показників і розробити стратегії для поліпшення фінансової продуктивності.

Таблиця 1.9

Аналіз показників фінансового стану та платоспроможності ТОВ «КАРГО
ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

за 2020-2021 роки

Показники	На кінець року	Абсолютне відхилення, ±
-----------	----------------	-------------------------

	2020	2021	2021 від 2020 рр.
Коефіцієнт платоспроможності (автономності, фінансової незалежності)	0.955	0.933	-0.02
Коефіцієнт фінансової стійкості	0.97	0.945	-0.025
Коефіцієнт фінансової незалежності	0.95	0.93	-0.02
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	0.031	0.035	0.004
Коефіцієнт загальної платоспроможності	0.955	0.933	-0.022

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА».

Зробивши аналіз таблиці, можна зробити наступні спостереження:

Коефіцієнт платоспроможності (автономності, фінансової незалежності):

Показник коефіцієнта платоспроможності зменшився на 0.02 порівняно з попереднім роком. Це може вказувати на зменшення фінансової незалежності компанії і збільшення залежності від зовнішнього фінансування.

Коефіцієнт фінансової стійкості:

Показник коефіцієнта фінансової стійкості також зменшився на 0.025, що може вказувати на зниження стійкості фінансового стану компанії і підвищення ризику неплатоспроможності.

Коефіцієнт фінансової незалежності:

Показник коефіцієнта фінансової незалежності також зменшився на 0.02, що може вказувати на залежність компанії від зовнішнього фінансування та зменшення її можливості самостійно вирішувати фінансові проблеми.

Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику):

Показник коефіцієнта фінансового левериджу збільшився на 0.004, що може вказувати на збільшення фінансового ризику компанії.

Коефіцієнт загальної платоспроможності:

Показник коефіцієнта загальної платоспроможності зменшився на 0.022, що може вказувати на загальне погіршення платоспроможності компанії.

Загальний аналіз: Аналізуючи показники, ми бачимо, що багато з них погіршилися протягом року 2021. Зменшення коефіцієнтів платоспроможності,

фінансової стійкості, фінансової незалежності та загальної платоспроможності може вказувати на загрозу фінансової стабільності компанії.

Збільшення коефіцієнта фінансового левериджу може вказувати на зростання фінансового ризику, пов'язаного зі збільшенням використання зовнішнього фінансування.

Варто провести детальний аналіз фінансового стану компанії та її фінансової стратегії для виявлення причин змін показників і розробки заходів для покращення фінансової стійкості та незалежності компанії.

1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

При продажі продукції ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» на зовнішній ринок можна виділити такі основні конкурентні переваги:

- Оперативність постачання.
- Географічне положення у Центральному районі України.
- Великий досвід продажу на експорт та на внутрішньому ринку. Використання різних логістичних схем.
- Стабільна робота виробництва.
- Конкурентна ціна.
- Власна сировинна база з капролактамуОсновними ринками збуту під час реалізації автозапчастин є країни Європи (Німеччина, Італія, Великобританія, Франція, Іспанія) та Азії (Китай, Корея, Індія).

Основними ринками збуту при реалізації поліамідних волокон та ниток на експорт є стани Європи (Німеччина, Чехія, Великобританія, Іспанія) та Азії (Корея).

Основними факторами, які можуть негативно вплинути на збут продукції, є:

- збільшення собівартості виробництва за рахунок підвищення цін на сировину, електроенергію, подорожчання трудових ресурсів, підвищення транспортних тарифів і т.д.
- Поява товарів-замінників
- Підвищення експортно-імпортних мит
- Поява нових технологій виробництва
- Погіршення макроекономічної ситуації – падіння платоспроможного попиту, зростання інфляції

Як потенційні ринки можна розглядати ринки країн Південної Америки.

Пріоритетними напрямками виробничої діяльності Товариства є збільшення частки продукції, що продається на внутрішньому і світовому ринку, створення стійкої конкурентної переваги своєї продукції, підвищення інвестиційної привабливості підприємства [10, с. 55].

У Таблиці 1.10. показані відібрані параметри якості обслуговування та проставлені в відповідність їм бальні оцінки по кожному перевізною технології.

Таблиця 1.10

Результати бальної оцінки якісних показників логістичного середовища міжнародних перевезень компанії

№	Чинники:	Перевізні технології		
		1	2	3
1.	Вартість доставки партії запчастин	10	9	9
2.	до 200 км	10	3	5
3.	до 500 км	10	5	5
4.	до 700 км	7	7	10
5.	до 1000 км	5		

			10	10
6.	більше 1500 км	3	10	10
7.	Можливість точковий доставки	10	3	9
8.	Забезпечення безпеки вантажу	6	10	10
9.	Надійність транспортного засоби	7	9	9
10.	Можливість здійснення інтер модальних перевезення	0	0	10
11.	Страховання вантажу	10	10	10
12.	Авторитет транспортної компанії на ринку транспортних послуг	10	9	10
13.	Доставка вантажу «точно в термін»	10	8	8
14.	Забезпечення безпеки і безпеки	6	10	10
15.	Наявність мережі взаємодії з клієнтурою	0	0	8
16.	Підтримка держави	3	7	6
17.	Взаємодія з морськими портами	0	0	10
18.	Можливість збереженої доставки у всі райони	3	3	10
19.	Стан інфраструктури (доріг)	5	8	8
20.	Інформаційне супровід вантажу	7	10	10
21.	Контроль в ході доставки	7	8	9
22.	Можливості зворотній завантаження автовозу, вагона, контейнера	0	0	9
23.	Фінансове становище транспортної компанії	5	8	8
24.	Взаємодія з перевізником	10	10	10
25.	Термін доставки вантажу	9	8	9
Разом балів:		153	165	222
Середнє значення, X_{cp}		6,12	6,60	8,88
Середньоквадратичне відхилення, S		3,63	3,67	1,54
Коефіцієнт варіації, V		0,58	0,55	0,17
Рейтинг		III	II	I

Дані таблиці 1.10 показують, що випадковими величинами є числові ряди як по горизонталі, так і по вертикалі. Тобто в цілому статистична характеристика логістичного середовища є сумою безлічі випадкових величин.

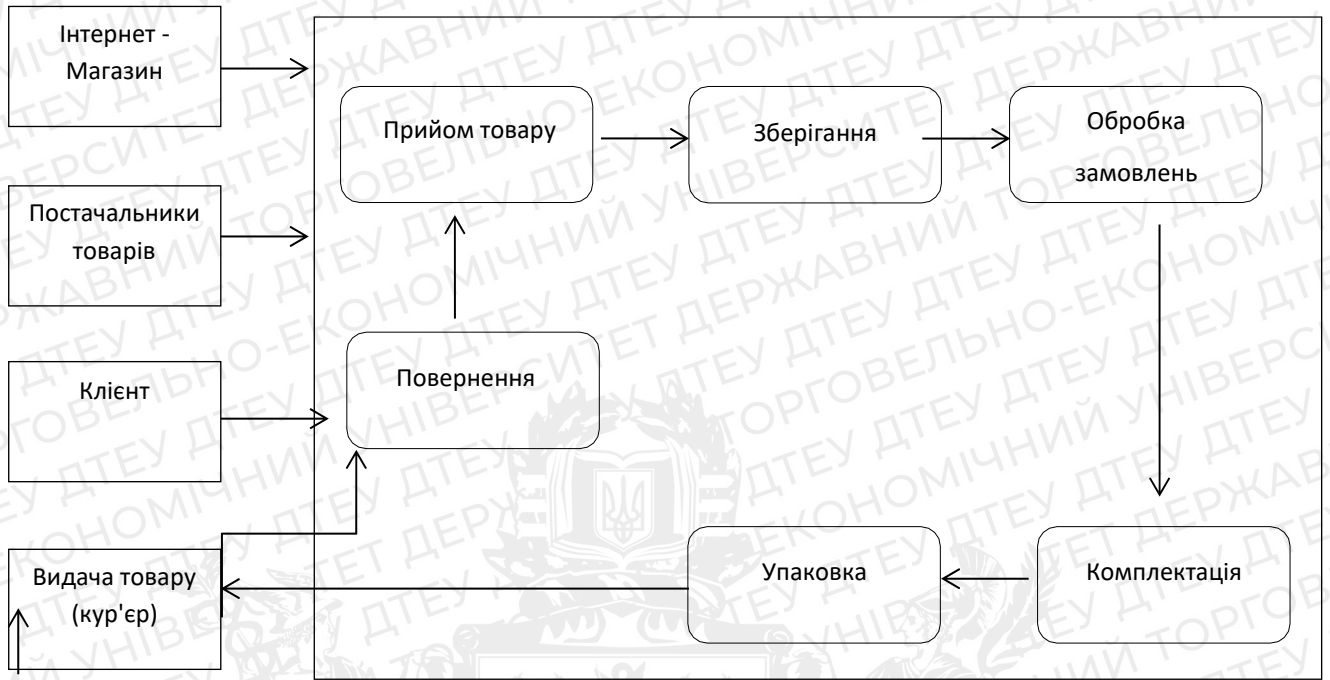


Рисунок 1.2 Схема послуги фулфілменту компанії ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

Джерело: складено автором

Варто зазначити, що на сьогоднішній день зростає тенденція розгортання своєї діяльності в мережі інтернет, що також має вплив на дотичні галузі. Орієнтуючись на потреби клієнтів підприємство запропонувало нову послугу – фулфілмент. Її суть полягає в тому, що компанія пропонує аутсорсингові послуги для інтернет-магазину, в тому числі забезпечуючи власним call-центром для прийому заявок, закінчуючи доставкою товару до кінцевого споживача.

Компанія пропонує зарахунок цієї послуги: оптимізацію процесів для інтернет-магазину, зменшення витрат, вивільнення фінансових та людських ресурсів для розвитку компанії, побудову більш конкурентоспроможної моделі бізнесу і можливість додаткових вигідних пропозицій кінцевим споживачам. Разом із цим фулфілмент доцільно використовувати не усім інтернет- магазинам. Фулфілмент вимагає інтеграції ІТ-процесів клієнта та надавача послуги. Як правило,

В результаті замовники отримують такі переваги:

- комплексний сервіс;
- індивідуальні рішення;
- персональний менеджер;
- привабливі комерційні умови;
- низький показник помилок (0,02 %);
- високий ступінь залученості та відповідальності за проект;
- скорочення витрат на складські приміщення, комунікації, персонал;
- оптимізація операційних витрат: скорочення витрат в ІТ і капітальних витрат у складські приміщення;
- можливість відстеження показників ефективності складу.

Тобто ми бачимо, що компанія, яка надає послуги фулфілменту, є повноцінним відповідальним партнером.

Слід зауважити, що компанія має позитивну тенденцію до зростання логістичних показників. До того ж, за рахунок додаткових можливостей таких як крос-докінг та фулфілмент є змога залучити більшу кількість клієнтів та максимально використовувати складські та транспортні потужності.

Таблиця 1.10

**Основні показники логістичної діяльності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК
СЕРВІС УКРАЇНА» 2020-2022 рр.**

Показник	Значення			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Кількість розвантажень (відвантажень)	433,0	594,0	791,0	161,0	197,0	0,4	0,3
Кількість скомплектованих замовлень	387,0	540,0	855,0	153,0	315,0	0,4	0,6
Загальна кількість замовлень	437,0	610,0	966,0	173,0	356,0	0,4	0,6
Кількість вантажників	3,0	4,0	5,0	1,0	1,0	0,3	0,3
Кількість комплектувальників	2,0	3,0	4,0	1,0	1,0	0,5	0,3

Кількість торгових агентів	3,0	4,0	4,0	1,0	0,0	0,3	0,0
Середньорічна вартість логістичних активів, тис грн.	3108,7	3542,9	3927,2	434,3	384,3	0,1	0,1
Інвестиції в логістичні активи, тис грн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Фактичне завантаження потужностей	4300,6	6671,5	7693,5	2370,9	1022,0	0,6	0,2
Нормативне завантаження потужностей	3672,7	5697,5	6570,2	2024,7	872,8	0,6	0,2
Загальні логістичні витрати	2317,5	2439,8	2613,5	122,4	173,7	0,1	0,1
Валовий прибуток	755,6	1159,8	1563,3	404,2	403,5	0,5	0,3
Кількість вчасно виконаних замовлень	385,0	539,0	852,0	154,0	313,0	0,4	0,6
Замовлення реалізовані зі складу	385,0	539,0	852,0	154,0	313,0	0,4	0,6
Кількість реклаमाцій	1,0	0,0	2,0	-1,0	2,0	-1,0	0,0

Джерело: складено автором на основі даних компанії «ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

Аналізуючи надану таблицю, можна зробити наступні спостереження:

Ці показники свідчать про зростання активності та результативності компанії "ТОВ Карго Логістик Сервіс Україна" протягом розглянутого періоду. Збільшення кількості розвантажень, скомплектованих замовлень, вантажників, середньорічної вартості логістичних активів, фактичного завантаження потужностей, валового прибутку та кількості вчасно виконаних замовлень є позитивними тенденціями для компанії. Однак, збільшення кількості рекламацій може свідчити про необхідність подальшого вдосконалення процесів та якості обслуговування.

Динаміку логістичних витрат «ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» відображено в табл. 1.11.

Таблиця 1.11

**Логістичні витрати «ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»
» у 2020-2022 рр., тис грн.**

Стаття логістичних витрат		2020	2021	2022	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
					2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
Витрати на транспортування	на	255,6	371,5	539,4	115,9	167,9	0,45	0,45
Витрати на складування	на	24,9	50,2	63,2	25,2	13,1	1,01	0,26
Витрати на міжскладські перевезення	на	255,6	371,5	539,4	115,9	167,9	0,45	0,45
Витрати на пакування	на	18,7	307,1	167,4	288,4	-139,7	15,42	-0,45
Логістичні витрати адміністративних структур		18,7	78,6	58,4	59,9	-20,2	3,20	-0,26
Загальнологістичні витрати		24,3	48,9	61,6	24,6	12,7	1,01	0,26

Джерело: складено автором на основі даних компанії «ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

Аналізуючи надану таблицю, можна зробити наступні спостереження:

Загалом, загальні логістичні витрати показують тенденцію до зростання протягом розглянутого періоду. Збільшення витрат на транспортування, міжскладські перевезення та логістичні витрати адміністративних структур свідчать про збільшення обсягу діяльності компанії. Проте, зменшення витрат на пакування вимагає уваги та може бути наслідком оптимізації процесів.

Таблиця 1.12

Транспортні витрати компанії за видами транспорту «ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» в 2020-2022 рр., тис. грн.

Вид транспорту	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
Автомобільний	2196	2402	3356	206	954,1	9,38	39,73
Залізничний	1123	1234	1289	111	55	9,88	4,457

Повітряний	1952	2345	2632	393	287	20,13	12,24
Морський	989	1002	1189	13	187	1,31	18,66
Загальні транспортні витрати	6259,5	6982,5	8465,6	723	1483	11,55	21,24

Джерело: складено автором на основі даних компанії «ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

Аналізуючи надану таблицю, можна зробити наступні спостереження:

Можна сказати, що в період з 2020 по 2022 роки спостерігалось загальне зростання перевезень у всіх видів транспорту. Найбільше зростання відбулося в автомобільному транспорті (39,73%) і морському транспорті (18,66%), в той час як залізничний транспорт і повітряний транспорт показали менше зростання (4,46% і 12,24% відповідно). Загальні транспортні витрати зросли на 21,24%, що свідчить про загальне збільшення обсягу транспортування товарів і пасажирів протягом цього періоду.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ КОНТРАГЕНТІВ ЕКСПОРТНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку логістичних послуг

Експерти логістичної компанії COREX Logistics поділилися з SeaNews своїми прогнозами про те, які тренди визначатимуть розвиток логістичного ринку в посткоронакризову епоху.

У компанії вважають, що логістичним провайдерам, щоб швидко «прийти до тями» після кризи, необхідно оперативно адаптуватися до змінних умов. При цьому, на думку авторів прогнозу, в посткризовий період зберігатиметься низка трендів, що виникли в період пандемії, і ці тренди істотно впливатимуть на галузь логістики в усьому світі:

Тренд 1. Демпінг на логістичному ринку

Посилення боротьби за клієнта тягне за собою виникнення цінового демпінгу на ринку вантажоперевезень, оскільки кількість вантажів зменшується, а транспорт простоє. Багато компаній не витримають тривалого демпінгування.

Тренд 2. Відхід із ринку слабких гравців. Криза COVID -19 – «ідеальний шторм»

Найближчим часом ринок логістичних послуг будуть змушені залишити дрібні та деякі середні гравці. Тут, як у теорії Дарвіна, виживе найсильніший. Той, хто встиг накопичити гроші за останні два «опасистих» роки і не обтяжив себе значними зобов'язаннями, зараз обов'язково подивиться на можливість щось купити, наростити парк і частку ринку. Відбудеться низка банкрутств, злиття та поглинання.

Тренд 3. Розвиток колаборацій, кооперації, об'єднання сервісів

Гравці почнуть об'єднуватись у communities для спільного користування послугами один одного. Логістичні та сервісні компанії починають колаборувати,

розробляти унікальні комплексні пропозиції для клієнтів та, як наслідок, посилювати спільні позиції, поєднуючи свої сервіси.

Тренд 4. Відмова від закупівель. Збільшення попиту на послуги з ремонту та технічного обслуговування автопарків.

Відмова від оновлення автопарку у зв'язку із зростанням курсу валют та пандемією спостерігається у 90% логістичних компаній. Це означає, що парк автомобілів буде старіти, і будуть потрібні послуги, пов'язані з ремонтом та технічним обслуговуванням автопарків [6, с. 145].

Тренд 5. Збільшення попиту послугу «збірні вантажі»

Спостерігається тенденція до зменшення партій вантажів, що доставляють, і збільшення кількості збірних вантажів, що відправляються. Істотні обмеження на авіап перевезення «перекине» частину попиту з боку власників вантажу на перевезення збірних вантажів. Розвиток аутсорсингу навчить гравців ринку «заповнювати» транспортні засоби та групувати відправки на взаємовигідних умовах. Особливо високий попит зараз на збірні вантажі з європейських країн.

Тренд 6. Використання нових ІТ-технологій

Про оптимізацію та дигіталізацію говорили давно, але лише мало хто наважувався на реальні та докорінні зміни підходу. У період пандемії багато компаній зважилися перевести всю роботу «на нові рейки». У логістиці розпочалася ІТ-революція. Варто відзначити використання ІТ-платформ для логістичних компаній з метою обміну тарифами та ставками.

Тренд 7. Замовлення перевезень із мобільного пристрою. Поява окремої галузі «мобільні перевізники»

Високоавтоматизований логістичний ланцюжок зараз дуже затребуваний. Власники вантажу потребують повного спектру послуг з режимом доступу зі свого мобільного пристрою. Клієнт отримує можливість замовити перевезення на цифровій логістичній платформі, натискаючи кнопку в мобільному додатку. Саме такі системи будуть потрібні і в майбутньому [8, с. 78].

Тренд 8. Розвиток внутрішніх вантажоперевезень та логістичних ланцюжків

Ще недавно більшість перевезень була спрямована на експорт або імпорт товарів, нехтуючи внутрішніми ринками. Криза дала потужний поштовх у розвиток внутрішнього продукту, розвитку виробництв у країні. Значне зменшення вантажних потоків з інших країн Азії та загроза закриття кордонів з Китаєм у разі виникнення наступної хвилі пандемії призводять до того, що частина ресурсів, товарів, продуктів, які раніше закуповувалися саме там, виробники намагатимуться виробити у своїй країні. Наприклад, топ-5 товарів, що поставляються до України з Китаю, – смартфони, часник, професійне спортивне обладнання, хімічні добрива, одяг та взуття – є можливість виробляти всередині України. Зараз хочеться вірити, що для України це шанс замкнути логістичну ланцюжок на собі.

Тренд 9. Розвиток аутсорсингу

Великі обороти набере тренд передачі непрофільних процесів та послуг на аутсорсинг. Хоча цей тренд активно розвивається з 2000-х років, зараз він дає не лише можливість збереження бюджету, а й суттєву економію часу [9, с. 95].

Тренд 10. Поява попиту на доставку товарів навіть у сільську місцевість

Доставка широкого спектру товарів FMCG набуде поширення навіть у віддалених селищах. Споживання у невеликих містах та селах стрімко зростає, разом із мігрантами туди прийдуть і тренди з мегаполісів. Компанії-перевізники навчатимуться знаходити індивідуальні рішення. При цьому короткий шлях доставки – не завжди найоптимальніший.

Тренд 11. Безконтактна кур'єрська доставка

Безконтактна доставка – турбота про здоров'я відправників та отримувачів. Виграватимуть ті компанії, які зможуть запропонувати найбезпечніший з погляду здоров'я спосіб доставки товарів. Кінцевому споживачеві пропонується найширший асортимент товарів з безконтактною доставкою додому. Покупці готові переплачувати 5-10% вартості за товари зі швидкою доставкою (1-3 дні), щоб мати можливість уникнути відвідування людних місць.

Тренд 12. Розвиток доставки посилок дронами. Розвиток «автопілотних» доставок

Цей тренд прийшов з Азії як продовження ідеї безконтактної доставки. У період пандемії в Китаї так доставлялася більшість посилок «на дім».

Тренд 13. Переведення більшості співробітників на постійній основі на віддалену роботу

Це вимагатиме оптимізації та автоматизації всіх бізнес-процесів логістичного оператора. Залучення співробітників у розвиток компанії шляхом створення платформ для обміну ідеями допоможе створити в організації прозорі та налагоджені бізнес-процеси.

Тренд 14. Дотримання санітарних норм, дезінфекція обладнання, транспортних засобів стане нормою та вимогою з боку одержувачів

З метою безпеки логістичні компанії будуть змушені продовжувати дотримуватись санітарних норм.

Тренд 15. Підприємства почали міняти автотранспорт на залізничний

Аналітики кажуть, що через високу волатильність ставок на авіа- і морський транспорт відбудеться перерозподіл обсягів у бік сухопутних перевезень, особливо на маршрутах Азія – Європа. Незважаючи на те, що кордони для міжнародних вантажних відправлень відкриті, суворі перевірки, карантин, заміна водіїв та інші заходи можуть сповільнювати швидкість доставки автомобільним транспортом. Це відкриває нові перспективи залізничних перевезень. Скасування пасажирських поїздів дозволило звільнити розклад для курсування вантажних поїздів. Все залежатиме від споживчого попиту [11, с. 98].

Тренд 16. Переклад усіх світових логістичних заходів на онлайн-формат

Тренд на проведення більшості заходів у логістичній сфері в онлайн-форматі збережеться, бо такий формат проведення зустрічей, переговорів, вебінарів, конференцій показав високу ефективність. Оффлайн-заходи, заплановані у 2020 році, не наберуть більше 60% від запланованої кількості відвідувачів. Багато заходів з цієї причини буде скасовано.

Тренд 17. Логістичні компанії змушені будуть мати в кишені антикризовий план

Досвід кризи в період пандемії спонукає керівництво логістичних компаній мати в кишені «план В» – пакет антикризових заходів та фінансову подушку безпеки.

Тренд 18. Важливою буде доставка «останньої милі» [3, с. 47]

Світовий ринок логістичних послуг складається з трьох основних компонентів: транспортування та експедирування вантажів (58%), складські послуги (25%) та управлінська логістика (17%) [20]. Це означає, що можна стверджувати, що на цьому ринку домінують компанії, що надають комплексні логістичні послуги.

У структурі світового валового продукту логістичні послуги є окремою категорією, і їх доводиться, за оцінками, від 10% до 15% світового валового продукту. У собівартості товарів витрати на логістику та переміщення матеріалів становлять, залежно від галузі, від 10% до 30%. Незважаючи на скорочення, у зв'язку з кризою, обсягу товаропотоків у світовому масштабі, прибуток логістичних компаній та операторів ринку продовжує зростати, щоправда, не за рахунок ефекту масштабу, як раніше, а за рахунок дорожчих та якісніших послуг. До того ж, за даними ELA (Європейської Логістичної Асоціації), частка логістичних витрат продовжує збільшуватися через підвищення вартості сировини та комплектуючих, а також зростання конкуренції на ринках постачальників.

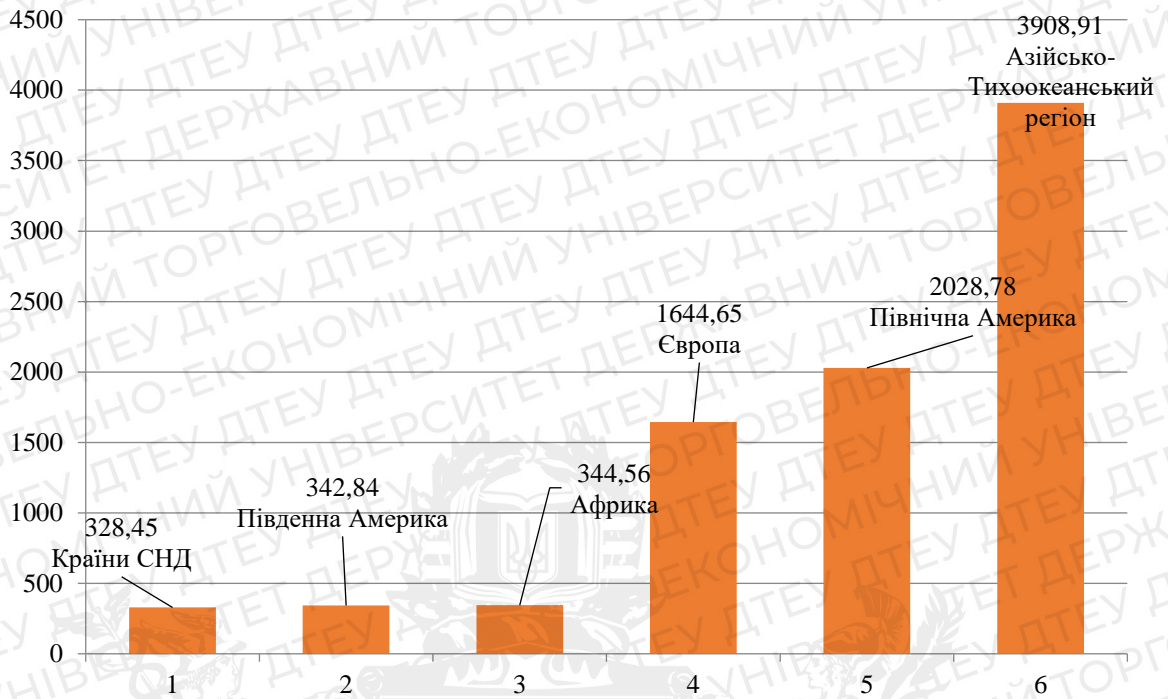


Рисунок 2.1. Обсяг логістичного ринку регіонів світу у 2020 році, млрд. дол. США

Джерело: складено автором на основі [22]

Аналізуючі наданий графік, можна зазначити, що Північна Америка, Європа та Азія є ключовими регіонами з великим обсягом логістичного ринку, а інші регіони займають нижчі місця у логістичному ринку. Це пов'язано з географічним розташуванням:

Ці регіони мають перевагу географічного розташування, що робить їх стратегічно важливими в термінах глобальних перевезень. Північна Америка з'єднує Північний та Південний американські континенти, Європа з'єднує багато країн у межах Європейського союзу, а Азія є найбільшим і найбільш населеним континентом, який межує з Африкою та Європою. Це розташування дозволяє ефективно організовувати логістичні маршрути і забезпечувати гладкі перевезення великих обсягів товарів.

Економічний розвиток:

Північна Америка, Європа та Азія є регіонами з розвинутими економіками та високим рівнем міжнародної торгівлі. У цих регіонах розташовані великі промислові центри, порти, аеропорти та інфраструктура для логістичних

операцій.

Таблиця 2.1

Топ-10 країн світу за обсягами ринку логістичних послуг у 2020 році, млрд.

дол. США

Країна	ВВП країни, млрд. дол. США	Витрати на логістику, у % до ВВП	Витрати на логістику, млрд. дол. США	Обсяг прибутку 3PL- операторів, млрд. дол. США
Китай	14722,8	14,5	2134,8	227,4
США	20932,8	8,0	1674,6	231,5
Японія	5048,7	8,5	429,1	46,8
Індія	2708,8	13,0	351,8	26,0
Німеччина	3803,0	8,1	308,5	32,4
росія	1473,6	16,1	237,2	19,2
Індонезія	1059,6	22,0	233,1	18,0
Великобританія	2711,0	8,5	230,2	22,6
Франція	2598,9	8,8	228,2	23,8
Італія	1884,9	9,0	169,4	17,4

Джерело: складено автором на основі

За наданою таблицею можна зробити деякі аналізи витрат на логістику та обсягу прибутку 3PL-операторів у різних країнах. Основні спостереження на основі цих даних:

Найбільший ВВП: США мають найбільший ВВП серед перерахованих країн, становлячи 20 932,8 млрд. доларів США. Китай йде на другому місці з ВВП 14 722,8 млрд. доларів США, а Японія на третьому місці з 5048,7 млрд. доларів США.

Витрати на логістику відносно ВВП: Індонезія має найвищий відсоток витрат на логістику відносно ВВП, що становить 22,0%. Це означає, що вони витрачають найбільшу частку свого ВВП на логістичні витрати. На другому місці йде росія з 16,1%, а третє місце займає Індія з 13,0%.

Витрати на логістику за абсолютною величиною: Китай має найбільші витрати на логістику в абсолютному вираженні, становлячи 2134,8 млрд. доларів США. США йде на другому місці з 1674,6 млрд. доларів США, а Індія на третьому місці з 351,8 млрд. доларів США.

Обсяг прибутку 3PL-операторів: США мають найбільший обсяг прибутку 3PL-операторів, що становить 231,5 млрд. доларів США. Китай йде на другому місці з 227,4 млрд. доларів США, а Японія на третьому місці з 46,8 млрд. доларів США.

Витрати на логістику та обсяг прибутку 3PL-операторів: Витрати на логістику не завжди корелюють з обсягом прибутку 3PL-операторів. Наприклад, Китай має найвищі витрати на логістику, але другий за обсягом прибутку 3PL-операторів. З цього можна зробити висновок, що ефективність та оптимізація логістичних процесів можуть впливати на досягнення більшого прибутку.

Зазначені аналізи базуються на наданих даних і не враховують інші фактори, що можуть вплинути на логістичну ситуацію в кожній країні, такі як географічне розташування, торговельні угоди, інфраструктура та політична ситуація.

Серед найбільших гравців світового ринку логістики можна виділити наступні компанії:

1. Amazon (США).
2. DHL (Німеччина).
3. Kuehne+Nagel (Швейцарія).
4. Schenker (Німеччина).
5. Nippon Express (Японія).
6. DSV (Данія).
7. C.H. Robinson Worldwide (США).
8. Sinotrans (Китай).
9. GEODIS (Франція).
10. Expeditors (США) [13].

Ці компанії займають значну частку ринку та надають широкий спектр логістичних послуг по всьому світу. Однак слід зазначити, що цей перелік може змінюватися в залежності від різних чинників, таких як зміна попиту на логістичні послуги або конкуренція між компаніями.

Варто зазначити, що 5 з 10 найпотужніших з них знаходяться в США, а 4 з 10 в Європі (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Топ-10 найбільш потужних компаній-3PL-операторів за обсягом прибутку за 2019-2020 роки, млрд. дол. США

Компанія	Країна базування	Прибуток за 2019 рік, млрд. дол. США	Прибуток за 2020 рік, млрд. дол. США	2020/2019, %
Amazon	США	42 745	53 761	25,8%
DHL	Німеччина	33 424	31 991	-4,3%
Kuehne & Nagel	Швейцарія	25 368	25 458	0,4%
DB Schenker	Німеччина	19 280	18 343	-4,9%
Nippon Express	Японія	18 071	18 306	1,3%
C.H. Robinson	США	15 515	14 322	-7,7%
DSV Panalpina	Данія	12 511	14 197	13,5%
XPO Logistics	США	11 823	11 294	-4,5%
UPS	США	9 814	9 302	-5,2%
JB Hunt	США	8 214	8 776	6,8%

Джерело: Складено автором на основі []

Аналізуючи таблицю, можна відзначити наступне:

Amazon знаходиться на першому місці за прибутком у 2019 та 2020 роках, зі значним зростанням свого прибутку на 25,8% у 2020 році.

DHL та DB Schenker, обидві базуються в Німеччині, зазнали зменшення прибутку у 2020 році, зі зниженням відповідно на 4,3% та 4,9%.

Kuehne & Nagel, швейцарська компанія, майже не зазнала змін у своєму прибутку з 2019 на 2020 рік, зберігши стабільність.

Nippon Express з Японії показав невелике зростання прибутку на 1,3% у 2020 році.

C.H. Robinson, XPO Logistics, UPS та JB Hunt, всі з базуванням у США, зазнали зменшення свого прибутку у 2020 році. C.H. Robinson та XPO Logistics зазнали найбільшого зниження відповідно на 7,7% та 4,5%, тоді як UPS та JB Hunt зазнали зниження на 5,2% та зростання на 6,8% відповідно.

DSV Panalpina, базований в Данії, показав найбільше зростання прибутку серед усіх компаній у таблиці, а саме 13,5%.

Загалом, багато компаній зазнали впливу глобальної економічної ситуації у 2020 році, знижуючи свій прибуток. Однак, Amazon продовжує показувати стійкий

ріст і залишається лідером у цій галузі.

2.2 Дослідження ринку логістичних послуг України

Часто можна спостерігати випадки, коли в компаніях після найму або призначення директора з логістики виникає упередження, що питання логістики вже вирішено остаточно і можна спокійно розслабитися з наступного дня. Однак формальне створення логістичної системи, що включає перейменування посад або створення нових, а також передачу управлінських функцій з одних рук в інші, не призводить до належних результатів. Ефективна робоча система, яка дійсно функціонує, неможлива без належного розуміння керівництвом місця, ролі та завдань, які перед логістичним менеджментом необхідно поставити.

Оптимальним сценарієм є той, коли директор з логістики не задовольняється рольовим обмеженням, а активно прагне встановити ефективну структуру управління. Однак, у багатьох випадках логісти знаходяться у ситуації, коли не отримують достатньої підтримки впровадження таких змін зі сторони керівництва. Це може призводити до зводу їх ролі до незначної консультативної функції або навіть до продажу свого досвіду та знань іншим організаціям. У результаті, ситуація в компанії не покращується, а всі стають переконуватися, що значення логістики було сильно переоцінено, і краще залишитися вірним традиційним методам управління.

Однак, припинити прогресування та залишатися на попередньому рівні вже неможливо, оскільки умови на ринку суттєво змінилися. В Україні причини створення логістичних відділів у компаніях можуть бути різні:

- виникнення низки завдань та цілей, що не вкладаються в параметри організаційної структури та кваліфікації фахівців із постачання, матеріально-технічного забезпечення, складського господарства, митного оформлення та транспорту;
- стрибкоподібне підвищення логістичних витрат при стабільному або падаючому обсязі виробництва та продажу;

- бажання власників та керівництва взяти під контроль логістичні витрати та інвестиції в логістичну інфраструктуру;
- бажання не відставати від модних віянь у менеджменті.

Простежити еволюцію функцій логістичних підрозділів на вітчизняних підприємствах нескладно – переважно вона пов'язані з зростанням ролі логістики у зміцненні ринкових позицій компанії (наприклад, підвищенням важливості швидкості виконання замовлень клієнтів).

Таблиця 2.3

Структура логістичних витрат в Україні у 2021 році

Галузь	Частка	Обсяг
Транспорт	70 %	16.8 млрд. \$
Складське зберігання	25%	6 млрд. \$
Управління логістичними потоками	5%	1.2 млрд. \$

Джерело: складено автором на основі]

Аналізуючи таблицю структури логістичних витрат в Україні у 2021 році, можна зробити наступні спостереження:

Транспортна галузь займає найбільшу частку в структурі логістичних витрат - 70%. Це означає, що основна частина витрат у сфері логістики пов'язана з транспортуванням товарів, послугами перевезення, транспортними витратами та іншими пов'язаними витратами в цій галузі. Обсяг витрат на транспорт склав 16.8 млрд. доларів.

Складське зберігання займає другу найбільшу частку - 25% в структурі логістичних витрат. Це означає, що значна частина витрат пов'язана з операціями зі зберігання, управлінням складськими приміщеннями, інфраструктурою та обладнанням. Обсяг витрат на складське зберігання становить 6 млрд. доларів.

Управління логістичними потоками має найменшу частку - 5% в структурі логістичних витрат. Це означає, що менша частина витрат пов'язана з плануванням, координацією та управлінням логістичними потоками, включаючи процеси планування поставок, управління запасами та інші логістичні функції. Обсяг витрат на управління логістичними потоками становить 1.2 млрд. доларів.

Загалом, таблиця показує, що найбільші витрати в сфері логістики в Україні у 2021 році пов'язані з транспортними витратами, а на другому місці йдуть витрати на складське зберігання. Витрати на управління логістичними потоками становлять меншу частку в структурі логістичних витрат.

Далі зробимо аналіз по Україні

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі транспортними послугами наведено в табл.(2.4/ 2.5 /2.6 /2.7)

Таблиця 2.4

Експорт транспортних послуг (тис. дол. США)

Послуги	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Транспортні послуги	5263155,3	5300545,6	5861405,6	5851423,3	9109918,8	4988433,7
Морського	735935,8	661619,1	612112,3	523257,5	595914,5	605952,9
Річкового	к/с	к/с	к/с	к/с	к/с	25759,1
Повітряного	853618,5	882840,3	1091775,1	1221610,7	1419720,8	802191,7
Залізничного	751254,1	561118,6	580897,5	538914,8	501656,6	405158,3
Автомобільного	249071,0	237949,1	273773,7	304438,0	338836,2	339839,3
Трубопровідного	2258041,9	2630686,4	2998248,4	2959047,5	5904248,9	2443157,2
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	341649,9	262868,2	239941,0	233398,4	260006,3	320123,2
Послуги поштової та кур'єрської служби	23702,4	31194,4	30558,8	35769,6	53509,2	46252,2

Джерело: складено автором на основі [Експрес-випуски державної служби статистики України за 1 та 2 квартал 2021 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>]

Аналізуючи дану таблицю про експорт транспортних послуг за різними видами транспорту за період з 2015 по 2020 роки, можна зробити наступні спостереження:

Загальний обсяг експорту транспортних послуг показує зростання протягом розглянутого періоду, досягнувши свого піку у 2019 році (9 109 918,8 тис. доларів США). У 2020 році відбулося зниження обсягів експорту до 4 988 433,7 тис. доларів

США, ймовірно, через вплив пандемії COVID-19 на глобальну економіку та обмеження в пересуванні.

Експорт морських транспортних послуг показує загальну тенденцію до зростання протягом розглянутого періоду, з найбільшим обсягом у 2019 році (595 914,5 тис. доларів США). У 2020 році обсяги експорту морських послуг продовжили зростати до 605 952,9 тис. доларів США.

Експорт повітряних транспортних послуг також показує зростання протягом розглянутого періоду, з найвищим обсягом у 2019 році (1 419 720,8 тис. доларів США). У 2020 році відбулося зниження обсягів експорту повітряних послуг до 802 191,7 тис. доларів США, що також може бути пов'язано з обмеженнями у повітряному транспорті через пандемію.

Експорт залізничних транспортних послуг показує загальну тенденцію до зниження протягом розглянутого періоду, з найменшим обсягом у 2020 році (405 158,3 тис. доларів США).

Експорт автомобільних транспортних послуг показує зростання протягом розглянутого періоду, з найбільшим обсягом у 2020 році (339 839,3 тис. доларів США).

Експорт трубопровідних транспортних послуг показує коливання в розглянутому періоді, з піком у 2019 році (5 904 248,9 тис. доларів США). У 2020 році обсяги експорту зазнали зменшення до 2 443 157,2 тис. доларів США.

Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги та послуги поштової та кур'єрської служби також показують загальну тенденцію до зростання протягом розглянутого періоду.

Таблиця 2.5

Імпорт транспортних послуг (тис. дол. США)

Послуги	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Транспортні послуги	1153393,5	989274,8	1213073,6	1464807,2	1559143,8	1061043,8
Морського	191729,0	141180,7	222770,1	222986,3	273781,9	309925,4
Річкового	600,8	351,1	к/с	к/с	531,9	к/с
Повітряного	466937,6	357465,0	452397,3	695720,1	757823,3	319904,2

Залізничного	287002,5	259877,0	297715,4	282974,7	262715,5	197393,3
Автомобільного	91845,4	114860,7	132793,4	142892,5	156984,1	176500,4
Трубопровідного	98123,3	87229,5	к/с	к/с	59702,0	к/с
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	11332,6	20863,9	16592,6	23396,7	29019,9	27625,2
Послуги поштової та кур'єрської служби	5791,2	7446,9	10521,4	17163,9	18585,3	28232,7

Джерело: складено автором на основі [Експрес-випуски державної служби статистики України за 1 та 2 квартал 2021 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>]

Аналізуючи дану таблицю про імпорт транспортних послуг за різними видами транспорту за період з 2015 по 2020 роки, можна зробити наступні спостереження:

Загальний обсяг імпорту транспортних послуг показує загальну тенденцію до зростання протягом розглянутого періоду, досягнувши свого піку у 2019 році (1 559 143,8 тис. доларів США). У 2020 році відбулося зниження обсягів імпорту до 1 061 043,8 тис. доларів США, ймовірно, через вплив пандемії COVID-19 на глобальну економіку та обмеження в пересуванні.

Імпорт морських транспортних послуг показує загальну тенденцію до зростання протягом розглянутого періоду, з найбільшим обсягом у 2019 році (273 781,9 тис. доларів США). У 2020 році обсяги імпорту морських послуг продовжили зростати до 309 925,4 тис. доларів США.

Імпорт повітряних транспортних послуг також показує загальну тенденцію до зростання протягом розглянутого періоду, з найвищим обсягом у 2019 році (757 823,3 тис. доларів США). У 2020 році відбулося зниження обсягів імпорту повітряних послуг до 319 904,2 тис. доларів США, що також може бути пов'язано з обмеженнями у повітряному транспорті через пандемію.

Імпорт залізничних транспортних послуг показує загальну тенденцію до зниження протягом розглянутого періоду, з найменшим обсягом у 2020 році (197 393,3 тис. доларів США).

Імпорт автомобільних транспортних послуг також відображає загальну

тенденцію до зростання, з найбільшим обсягом у 2020 році (176 500,4 тис. доларів США).

Імпорт трубопровідних транспортних послуг показує коливання в розглянутому періоді, з найнижчим обсягом у 2020 році (к/с - дані відсутні).

Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги та послуги поштової та кур'єрської служби також показують загальну тенденцію до зростання протягом розглянутого періоду.

Таблиця 2.6

Динаміка вантажних перевезень в Україні в 2021 році

Вид транспорту	Обсяг вантажів, млн. тонн	Зміни у порівнянні із I півріччям 2020 року, %
Загальний обсяг вантажних перевезень	287,3	4,3
Вантажообіг перевізників	137,1	1,7
Залізничний транспорт	147,2	2,8
Автомобільний транспорт	98,8	15,5
Водний транспорт	2,1	-3,9
Трубопровідний транспорт	39,2	-12
Авіаційний транспорт	0,04	4,5

Джерело: складено автором на основі [Експрес-випуски державної служби статистики України за 1 та 2 квартал 2021 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>]

Аналізуючи дану таблицю про обсяги вантажних перевезень за перше півріччя 2023 року і порівнюючи їх з аналогічним періодом 2020 року, можна зробити наступні спостереження:

Загальний обсяг вантажних перевезень збільшився на 4,3%: Загалом, вантажний обсяг зріс, що може свідчити про позитивні тенденції в економіці, зростання обсягів виробництва та торгівлі.

Вантажообіг перевізників збільшився на 1,7%: Це означає, що перевізники здійснили більше вантажних операцій порівняно з минулим роком. Це може бути пов'язано зі зростанням попиту на послуги перевезення, а також з розвитком

транспортної інфраструктури.

Залізничний транспорт збільшився на 2,8%: Залізничний транспорт показав позитивну динаміку, збільшивши обсяг вантажів. Це може бути пов'язано з ефективнішим управлінням та модернізацією залізничної інфраструктури.

Автомобільний транспорт збільшився на 15,5%: Найбільший зріст спостерігається саме в автомобільному транспорті. Ймовірно, це пов'язано зі збільшенням вантажопотоків на дорогах, зростанням електронної комерції та збільшенням обсягів міжнародної торгівлі.

Водний транспорт зменшився на 3,9%: Обсяги вантажів водного транспорту зменшилися. Це може бути пов'язано зі зменшенням попиту на цей вид транспорту або іншими факторами, такими як погодні умови або конкретні проблеми у водному транспорті.

Трубопровідний транспорт зменшився на 12%: Обсяги вантажів через трубопровідний транспорт також зменшилися. Це може бути пов'язано зі зниженням обсягів експорту чи зміною структури транспортних маршрутів.

Авіаційний транспорт збільшився на 4,5%: Хоча обсяги вантажів авіаційного транспорту становлять лише невеликий відсоток в загальній структурі, спостерігається зростання. Це може бути пов'язано зі зростанням міжнародної торгівлі та збільшенням попиту на експрес-доставку.

В цілому, можна зробити висновок, що в перше півріччя 2023 року спостерігаються позитивні тенденції у вантажних перевезеннях, з загальним зростанням обсягів. Автомобільний транспорт і авіаційний транспорт виявилися основними драйверами цього зростання, тоді як трубопровідний та водний транспорт зазнали зниження.

Таблиця 2.7

Динаміка розвитку транспортних, складських, поштових та кур'єрських послуг в Україні у I півріччі 2021 року

Вид діяльності	I квартал 2021		II квартал 2021		Відхилення, %	
	Обсяг послуг	у т.ч. населенню	Обсяг послуг	у т.ч. населенню	I квартал 2021	II квартал 2021
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	93389618,2	6235708,3	95264317,3	7862375,5	6,7	8,3
Наземний і трубопровідний транспорт	46165287,6	2656079,1	39629247,9	3017994,3	5,8	7,6
пасажи́рський залі́зничний транспорт міжміського сполучення	к	к	к	к	к	к/с
вантажний залі́зничний транспорт	3115756,7	к	3371270,1	59896,1	к	1,8
інший пасажи́рський наземний транспорт	3089258,4	2343609,7	3351788,7	2486981,3	75,9	74,2
вантажний автомобільний транспорт, надання послуг перевезення речей	12902604,8	52399,3	15521587,5	72366,1	0,4	0,5
трубопровідний транспорт	к	к	к	к	к	к
Водний транспорт	560064,3	к	641193,3	к	к	к
Авіаційний транспорт	6360862,4	к	9319682,1	к	к	к
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	37566871,7	1038266,8	42529476,7	1177175,5	2,8	2,8
Поштова та кур'єрська діяльність	2736532,2	1061028,5	3144717,3	941941,1	38,8	30,0

*к – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації

Джерело: складено автором на основі [Експрес-випуски державної служби статистики України за 1 та 2 квартал 2021 року. URL:

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Аналізуючи таблицю, можна зробити наступні спостереження щодо динаміки розвитку транспортних, складських, поштових та кур'єрських послуг в Україні у I півріччі 2021 року:

Загальний обсяг послуг з транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності збільшився з 93 389 618,2 тис. грн. в першому кварталі до 95 264 317,3 тис. грн. у другому кварталі, що становить зростання на 6,7%.

Обсяг послуг наземного та трубопровідного транспорту зменшився з 46 165 287,6 тис. грн. в першому кварталі до 39 629 247,9 тис. грн. у другому кварталі, але все ж зазнав зростання на 5,8% відносно першого кварталу.

За даними таблиці, інформація про пасажирський залізничний транспорт міжміського сполучення та трубопровідний транспорт не надається, ймовірно, через конфіденційність статистичної інформації.

Обсяг послуг іншого пасажирського наземного транспорту збільшився з 3 089 258,4 тис. грн. в першому кварталі до 3 351 788,7 тис. грн. у другому кварталі, представляючи зростання на 75,9%. В той же час, обсяг послуг вантажного автомобільного транспорту зросли на 0,4%.

Водний транспорт та авіаційний транспорт не мають вказаних обсягів послуг у таблиці.

Обсяг послуг складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту збільшився з 37 566 871,7 тис. грн. в першому кварталі до 42 529 476,7 тис. грн. у другому кварталі, що становить зростання на 2,8%.

Поштова та кур'єрська діяльність показала значний ріст з обсягом послуг, збільшившись з 2 736 532,2 тис. грн. в першому кварталі до 3 144 717,3 тис. грн. у другому кварталі. Це зростання становить 38,8% відносно першого кварталу.

Загалом, у першому півріччі 2021 року спостерігається загальне зростання обсягу послуг у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності в Україні, зокрема в інших пасажирських наземних транспортних засобах та поштово-кур'єрській сфері. Значення деяких видів транспорту не були надані у таблиці через конфіденційність статистичних даних.

Скажімо, класична для виробничого підприємства функція постачання та матеріально-технічного забезпечення, що вирішувала цілком конкретні завдання при запланованому обсягу виробництва, перетворилася на ширшу (з погляду завдань) функцію управління закупівлями та запасами. А в коло завдань функції управління транспортом, крім власне доставки продукції основним споживачам, увійшли також маршрутизація, оптимізація транспортних витрат, партійність відвантаження та ін. .

На логістику та витрати, пов'язані з товаропотоком, можна не звертати уваги, якщо у компанії немає конкурентів, а ринок зростає настільки швидко, що головне – забезпечити попит, незважаючи на жодні витрати. Але, на жаль, таких ринків в Україні не лишилося. А зі зростанням конкуренції та загостренням боротьби за клієнта у компанії зазвичай виникає кілька конфліктних напрямків. Вирішення таких конфліктів є одним із найважливіших завдань логістичної служби [9, с. 55].

Конфлікт 1: рівень складських запасів

Мета маркетингової функції – підняти рівень сервісу для клієнтів за рахунок максимальної кількості та асортименту запасів у системі для запобігання випадкам виникнення дефіциту.

Мета фінансової функції – збільшити оборотність запасів та зменшити капітал, заморожений у них, за рахунок чіткого бюджетування та визначення рівнів фінансових показників.

У разі конфлікт цілей двох служб може бути усунений відділом логістики шляхом проектування системи управління запасами, розрахунку її параметрів, зокрема. раціональних розмірів запасів. В результаті виконання своєї ролі логістика оптимізує рівень складських запасів, що характеризується такими значеннями показників: мінімальні загальні витрати (сума витрат на утримання запасів, збитки від втрати продажів та дефіциту) та при цьому – максимальна доступність запасів та асортименту для споживачів.

Конфлікт 2: розмір партії, що закуповується

Мета відділу закупівель – забезпечити заданий рівень споживчого сервісу, уникаючи випадків дефіциту, за дотримання оптимальної схеми взаємодії з

постачальниками та руху товарів через канали поставки. Мета комерційної функції – захистити продажі від проблем каналів постачання та налаштувати канал входу продукції під систему споживання.

Цей конфлікт також вирішується шляхом створення системи управління запасами та розрахунку оптимального розміру замовлення. Отриманий розрахунковий розмір оптимального замовлення можна скоригувати з урахуванням додаткових умов. Результатом такої роботи стане мінімізація загальних логістичних витрат, пов'язаних із видачею замовлень, зберіганням запасів, втратами продажу та дефіцитом, а також закінченням терміну зберігання продукції [26, с. 64].

Конфлікт 3: Тривалість циклу доставки

Мета транспортної функції – забезпечити заданий рівень логістичних витрат і вкластися у виділений бюджет за дотримання оптимальної схеми роботи, з наявних потужностей.

Мета комерційної функції – максимально скоротити період між надходженням заявки від клієнта та доставкою йому зібраного замовлення для підвищення загального рівня обслуговування.

Протиріччя може бути дозволене шляхом визначення оптимальних маршрутів доставки вантажів від постачальників на склад та зі складу покупцям. Завдяки цьому мінімізуються витрати на транспортування за необхідної надійності доставки.

Конфлікт 4: Мінімальний обсяг (одиниця) реалізації товару

Мета складської функції – забезпечити підбір та відвантаження необхідної кількості замовлень за дотримання принципів та схем роботи складкою системи за рахунок оптимальної для неї партійності та порядку відвантаження.

Мета комерційної функції – забезпечити всі типи клієнтів та замовлень максимальним рівнем сервісу посилення своїх позицій у конкурентній боротьбі.

У разі служба логістики може розрахувати оптимальну одиницю замовлення (палета, ящик, пачка), яка дозволить при необхідному (і оплачуваному) покупцем рівні обслуговування мінімізувати витрати на складські операції.

Суть у тому, що у будь-якій компанії логістика забезпечує той самий рівень відповідальності, необхідний забезпечення прийняття рішень з погляду максимальної ефективності управління товаропотоком.

Але за розвитку логістичних систем на підприємствах нерідко виникають складнощі через те, що їм не можуть знайти правильне місце в організаційній структурі. Адже саме воно визначає функціональні можливості логістики та роль, яку вона грає у прийнятті рішень. Принциповим є те, яким органом є логістика в інституційній схемі – дорадчим або таким, що приймає рішення.

Основою формування місця логістики в оргструктурі компанії є обрана логістична концепція та стратегія. Існує три основні системи підпорядкування логістики у виробничих компаніях – виробництву, комерційній службі та вищому керівництву. Залежно від системи підпорядкування та реалізуються ролі та можливості логістики.

Звичайно, логістика може бути і штабною ланкою, але це ефективно тільки для компаній, які не мають власними логістичними потужностями [8, с. 125].

Якщо логістика підпорядкована виробництву, управління нею здійснюється адміністративними методами, без орієнтації ефективність логістичних процесів як таких, і підпорядковане завдання безперебійного виробництва та оптимального проходження виробничої програми. Головне завдання – забезпечити правильність об'ємно-календарного планування виробництва. Такий підхід виправдовує себе на етапах нарощування виробництва, коли всі цілі підприємства спрямовані на досягнення його максимальної ефективності та оптимальне завантаження потужностей. При насиченні ринку чи досягненні оптимальних обсягів виробництва підприємство зазвичай змінює систему управління логістикою.

При підпорядкуванні комерційної служби управління логістикою здійснюється з допомогою запитів клієнтів. Тобто, *de facto* виходить, що сумарний обсяг замовлень з усіма їх характеристиками (обсяг, асортимент, частота, умови постачання, транспорт доставки, термін виконання тощо) і є завданням для логістичної системи, незважаючи на якісь витрати чи недоліки потужностей. При насиченні ринку чи досягненні максимально можливого обсягу продажу

ефективність роботи підприємства через певний час падає, а результати з погляду якості логістики спірні. У цьому випадку також слід подумати про зміну системи управління логістикою.

При підпорядкуванні керівництву компанії управління логістикою здійснюється контролю показників ефективності. До таких, наприклад, для складської функції, належать:

- обсяг отриманих замовлень,
- обсяг прострочених замовлень,
- динаміка стану невиконаних замовлень,
- ступінь задоволення попиту за номенклатурою,
- кількість позицій на складі,
- оборотність запасів,
- динаміка оборотності за місяцями,
- відсоток кількості позицій, замовлених терміново,
- кількість неліквідів за номенклатурою,
- вартість неліквідів,
- динаміка стану із ліквідацією неліквідів тощо [21, с. 78].

За такого підходу результати повністю залежить від правильно побудованої системи показників ефективності логістики та його керованості. Тобто, як кажуть логісти, сучасний керівник теж має бути логістом, щоб, як мінімум, правильно поставити завдання логістичній службі і як мінімум зрозуміти, що в ній насправді відбувається.

Починаючи побудову логістичної системи, рекомендується підпорядкувати логістику керівництву компанії. Це дозволить вирішити конфлікт між оборотністю, виробничими витратами та рівнем логістичного сервісу для клієнтів.

Але при цьому керівництво компанії має чітко ставити завдання логістичному менеджменту та мати можливість контролювати ефективність їх виконання. А звичні для багатьох українських компаній розпорядження на кшталт «підвищити якість комплектації», «відвантажувати швидше», «зменшити

транспортні витрати» – це не завдання, а побажання. Причому іноді вимоги керівництва бувають цілком парадоксальної властивості.

Наприклад, надходить наказ зменшити штат персоналу на складах на 20%. Але для логістики це може виявитися згубним, оскільки величина штату обумовлена технологією роботи зі складських процесів, кількістю зон і складів, паралельністю або послідовністю процесів, навантаженням і асортиментом обробки, обсягом переміщень продукції, частотою звернень на склад і т.д. Спочатку потрібно поставити завдання оптимізувати складські процеси, підвищити дисципліну та якість виконання виробничих операцій, перевірити можливість підвищення кваліфікації персоналу, і лише потім дослідити шляхи зниження кількості працівників.

При професійному менеджменті завдання, що ставляться перед логістикою, мають якісний та кількісний вираз. У класичному варіанті це може бути, наприклад:

- використання штрихкодування продуктів;
- підвищення якості відвантаження продукції до рівня 1 викреслення на 100 рядків накладної;
- доставка зібраного замовлення за 6 годин у будь-яку точку міста;
- організація зворотного потоку для сервісної служби;
- погодження часу доставки із клієнтом протягом доби тощо.

Але щоб ставити такі завдання, керівник підприємства повинен сам бути логістом, або мати чітко прописану логістичну стратегію з затвердженими технологіями реалізації.

Наприклад, при виборі стратегії мінімізації логістичних витрат використовуються такі технології:

- скорочення (оптимізація) операційних логістичних витрат на окремих логістичних функціях;
- оптимізація запасів у логістичній системі;
- вибір оптимальних варіантів "складування/транспортування" (перемикання з однієї логістичної функції на альтернативну);

- оптимізація рішень в окремих функціональних галузях та/або логістичних функціях за критерієм мінімуму сукупних логістичних витрат;
- зміна партійності виробництва/доставки.

Опис стратегії та концепції логістики необхідно компанії для:

- визначення напрямів розвитку логістики;
- реалізації загальних цілей підприємства (ринкових, фінансових, продуктових);
- виключення протиріч з концепціями функціонування служб виробництва, маркетингу та фінансів;
- використання загальновідомих практик логістики для оптимізації витрат та процесів.

Організаційна структура логістичного відділу виробничого підприємства з розвиненою мережею філій може виглядати, як у Табл. 1. Зрозуміло, що для реалізації такої структури необхідна реорганізація існуючої системи планування виробництва та перепідпорядкування цілого ряду фахівців та функцій. Такі перетворення, як правило, потребують чимало зусиль та часу [29, с. 45].

Наприклад, на одному з підприємств хімічної галузі така організаційна структура формувалася 16 місяців з урахуванням пошуку та навчання відповідних спеціалістів. У процесі її формування виникла ціла низка складнощів, насамперед – серйозні проблеми з умовними керівниками логістичних функцій (транспорт, склад). Згодом 80% управління середньої ланки було замінено або переміщено на інші посади зі зменшенням або розширенням списку робочих завдань.

Така ситуація є звичайною через те, що на вітчизняних підприємствах керівниками функцій (транспорт, склад, постачання) зазвичай призначають найкращих із виконавців (наприклад, досвідченого комірника – начальником складу).

Але якісний керівник із гарного виконавця виходить лише в дуже поодиноких випадках.

Контроль діяльності логістики як функції зазвичай ведеться за двома напрямками – відстежуються результати роботи логістичних підрозділів та

оцінюється ефективність логістичної системи загалом. Причому оцінку ефективності системи рекомендується проводити, співвідносячи витрати на її утримання та обслуговування, обсяг виробництва та продажу та рівень логістичного сервісу (у динаміці).

Результати роботи логістичних функцій (транспорт, склад, закупівлі, управління запасами, дистрибуція та ін.) контролюються за допомогою структурного аналізу завдань, поставлених та виконаних за період. Але при цьому важливо пам'ятати, що головними показниками ефективності логістики крім забезпечення щоденної діяльності є оптимізація процесів і витрат.

Щоб оцінити ефективність логістики у компанії, необхідно регулярно (хоча б раз на рік) проводити аудит логістичної системи. Він може бути внутрішнім та зовнішнім. Мета його – пошук та усунення «вузьких місць», отримання оцінки роботи логістики для керівництва компанії, виведення персоналу із «зон комфорту», підготовка логістичної системи до подальшого розвитку. При цьому можна оцінювати ефективність елементів логістичної інфраструктури, системи аналітики та управління ресурсами в логістиці, функціонування логістичної служби, так і самої логістичної системи компанії.

Підсумовуючи, необхідно сказати, що головні конкурентні переваги будь-якої компанії – це готовність до змін та швидкість прийняття рішень. Використовуючи ці два фактори у побудові логістичної системи, компанія завжди буде на кілька кроків попереду конкурентів.

У зв'язку із змінами у середовищі бізнесу, і навіть посиленням держ. регулювання транспортної діяльності, зростання міжнародної конкуренції, зростає інтерес до логістики в компаніях.

Дедалі частіше у компаніях створюються департаменти логістики, і навіть відділи(служби) логістики. Однак це не означає автоматичного покращення ефективності логістичних операцій.

Традиційно працюючі компанії найчастіше заперечують існування окремих підрозділів логістики у своїх структурах.

Як правило, логістичні функції у компанії розподіляються між: начальником логістичної служби, департаменту (іноді це віце-президент з логістики) та менеджерами служби логістики, що підпорядковуються начальнику; менеджери груп логістичних проектів (дані групи можуть формуватися на якийсь час або для реалізації будь-якого проекту); менеджерами з логістики на місцях (співробітники складів, підрозділів у портах та великих транспортних вузлах)

Діяльність підприємств зі здійснення логістичних операцій складається з основних дій, виходячи з яких формуються функціональні напрями роботи.

Дані напрямки наведені у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Основні дії та напрямки логістичної діяльності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК
СЕРВІС УКРАЇНА» [4]

Дія	Функціональний напрямок
Організація доставки Організація міжнародних перевезень Вибір компанії-перевізника Вибір виду транспорту Використання громадського транспорту чи транспорту компанії	Транспортування (транспортна логістика)
Управління складом Планування складських робіт Управління розподільчими центрами + вибір розташування складу Планування роботи центру	Складська логістика
Закупівля матеріалів-сировини Формування запасів сировини Зміст запасів Зміст запасів готової продукції Забезпечення закупівель та утримання запасів запчастин Робота з повернутим вантажем	Логістика запасів
Пакувально-маркувальні роботи Навантажувально-розвантажувальні роботи Використання відходів вантажів	Операції з обробки вантажів
Облік та обробка замовлень Прогноз попиту на виріб Планування поставок	Інформація та забезпечення комунікації

Щоб успішно реалізувати свою діяльність з організації та здійснення операцій з логістики, компанія повинна:

- 1) правильно і точно сформулювати посадові обов'язки кожному робочому місці
- 2) правильно визначити вміння та навички працюючих на кожній позиції
- 3) підбирати людей під посадові функції, а чи не навпаки

Орієнтовна організаційна структура компанії, що виконує логістичні операції.

Віце-президент

Департамент логістичних операцій

- Відділ пакувальних робіт
- Відділ складських операцій
- Відділ управління запасами
- Транспортний відділ
- Відділ обробки продукції

Департамент організації доставки

- Відділ вивчення ринку закупівель
- Відділ доставки сировини
- Відділ доставки готових виробів
- Відділ підтримки виробництва

Департамент планування операцій з логістики

- Відділ прогнозування замовлень
- Відділ вивчення попиту
- Відділ контролю над виробництвом
- Відділ післяпродажного обслуговування

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО СУПРОВОДУ ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

3.1 Організаційне забезпечення здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

ТОВ "КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА" має значний ресурсний потенціал для забезпечення логістичних послуг експортним поставкам. Компанія працює з великою мережею партнерів та постачальників послуг, що дозволяє мати доступ до різноманітних ресурсів, необхідних для ефективного здійснення логістичних операцій.

Ресурсний потенціал включає:

Транспортні засоби: співпраця з різними перевізниками та має доступ до широкого спектру транспортних засобів, включаючи вантажні судна, літаки, залізницю та автотранспорт. Це дозволяє вибрати оптимальний вид транспорту залежно від вимог та характеру вантажу.

Складські приміщення: має доступ до сучасних складських приміщень, які відповідають вимогам зберігання різних видів товарів. Це дозволяє забезпечити безпечне зберігання та консолідацію вантажів перед їх відправленням.

Інформаційні системи: використовує сучасні логістичні системи управління, які допомагають в ефективному плануванні та відстеженні логістичних операцій. Це включає системи відстеження вантажу, електронний обмін документами та інші інструменти для забезпечення прозорості та контролю над процесами.

Кваліфікований персонал: команда складається з досвідчених логістичних фахівців, які мають глибокі знання та розуміння процесів експорту та логістики. Вони здатні ефективно керувати ресурсами та забезпечувати оптимальні рішення для кожного клієнта.

Ресурсне забезпечення дозволяє гнучко відповідати на потреби клієнтів та забезпечувати високу якість логістичних послуг.

Компанія забезпечує повне логістичне обслуговування для експортних поставок. Пропонуємо широкий спектр послуг, які охоплюють усі етапи логістичного ланцюга, починаючи від планування та закінчуючи доставкою вантажу до пункту призначення.

Логістичне забезпечення включає:

Планування та координацію: докладання зусиль для ретельного планування логістичних операцій, враховуючи вимоги клієнтів та особливості конкретного вантажу. Координація між різними сторонами логістичного ланцюга є ключовим елементом нашої роботи, щоб забезпечити безперебійний потік вантажу.

Організація транспорту: займається вибором та бронюванням оптимальних видів транспорту для перевезення вантажу. Це включає морський, повітряний, залізничний та автомобільний транспорт. Праця з надійними перевізниками та забезпечує вантаж безпекою та вчасною доставкою.

Зберігання та складування: надання послуги зі зберігання та складування вантажів у сучасних складських приміщеннях. Дбання про відповідні умови зберігання, контролю інвентаризацію та безпеки товарів протягом усього періоду складування.

Документаційне оформлення: надання професійної допомоги в оформленні необхідної документації для експортних поставок. Є досвід роботи з митними органами та іншими регуляторними органами, що дозволяє забезпечити правильність і швидкість проходження митного контролю та інших процедур.

Відстеження та звітність: забезпечення постійного відстеження вантажу протягом усього логістичного процесу та надаємо клієнтам актуальну інформацію про стан їхніх поставок. Також забезпечуємо звіти про виконані операції та фінансову інформацію для зручного контролю та аналізу.

Логістичне забезпечення базується на професіоналізмі команди та використанні сучасних технологій та інструментів.

У 2019 року експортна діяльність компанії не була ефективною. Пояснення цієї проблеми, з 2016 по 2019 рік «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» експортує тільки в межах України. Тим не менш, згідно статистики за 2019 рік, в

Україні Wood Mackenzie повідомляє, що індустрія автозапчастин прагне задовольнити попит за рахунок внутрішнього виробництва замість імпорту [26].

У 2020 року компанія планувала вийти на ринок автозапчастин в Європейському Союзі. У зокрема, підприємство має намір експортувати товари в Польщу в якості основи для проекту по розвитку експортної діяльності до Європи. Проте виконання цього плану довелося відкласти через складних подій, пов'язаних з пандемією Covid-19. Також слід зазначити, що для «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» Європейського Союзу ще новий ринок. Тому рішення інвестувати, а також проникнути в Європу під час пандемії могло призвести до багатьох ризиків, можливо, навіть до втрати капіталу.

Виходячи з вищевикладеного, можна побачити, що компанії слід більше зосередитися на розвитку виробничої діяльності, вивченні більшої кількості нових продуктів в відповідно з ринковими тенденціями і залучення більшої кількості нових внутрішніх клієнтів для підвищення конкурентоспроможності компанії на внутрішньому ринку. Крім того, необхідно підтримувати зовнішню діяльність, в зокрема, компанія буде приділяти більше уваги імпорту, забезпечуючи яскравий і якісний джерело сировини, завжди готовий до постачання всім клієнтам.

Хоча промисловість автозапчастин вважається однією з галузей, найменш порушених пандемією Covid-19. Але до першої половини 2021 року зростання цін на сировину став загальною проблемою для всієї галузі автозапчастин в Україні зокрема й у всьому світі загалом. Зростання ціни на сировину та новий податок на викиди CO₂ ведуть до збільшення витрат, і в даний час на ринку сировини не спостерігається ніяких ознак ослаблення.

У ситуації, коли ми не можемо вплинути на зміну цін на сировину, наших силах переглянути та оптимізувати витрати компанії на пакувальні матеріали, оцінити ефективність роботи обладнання. Підприємствам доводиться Шукати власні способи впоратися з зростанням цін на сировину. Деяким виробничим підприємствам доводилося погоджуватися з зменшення прибутку, щоб мати замовлення, але, крім цього, вони повинні завжди покращувати і розробляти нові продукти, скорочувати експлуатаційні витрати, а також гнучко вибирати

замовлення для клієнтів в відповідно з виробничою стратегією підприємства [11, с. 84].

Підприємству «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» необхідно активно імпортувати сировину, щоб забезпечити максимальну ефективність бізнесу. Одне з пропонувананих нами рішень – зниження собівартості вихідних матеріалів за рахунок розширення ринку імпорту. Щоб диверсифікувати ринки імпорту, ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» необхідно досліджувати нові ринки, особливо країни з розвинутою промисловістю автозапчастин. Це допоможе компанії знайти більше нових постачальників. Шляхом порівнянь і оглядів допоможе компанії прийняти рішення про вибір постачальника з найбільш конкурентоспроможною ціною.

За даними аналізу глобального ринку індустрії автозапчастин компанія прагне імпортувати свою продукцію із сусідніх країн, такі як Туреччина, Європейський Союз та потенційна ринку – Азія. Для розвитку імпортової діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємств, а також розширення відносин з країнами з розвинутою гнучкою промисловістю автозапчастин доцільно розглянути ринок Малайзії та Індії.

Ми пропонуємо, що компанія повинна вибрати постачальників з Малайзії та Індії з наступних причин:

Туреччина та Європа – звичні ринки для нашої компанії. Таким чином, щоб розширити ринок, компанії необхідно розглянути можливість додавання інших нових ринків;

Одночасне інвестування в багато ринків пов'язано з безліччю ризиками, а також потребує великих інвестиційних витрат. Крім того, ситуація з пандемією все ще продовжується, і в багатьох азіатських країнах, таких як В'єтнам, Корея, Таїланд і т. д., все ще застосовується карантин.

Компанія знайшла партнерів в цих двох країнах. Запитання дослідження ринку, способів доставки, митного оформлення та очікуваних витрат також були ретельно вивчені та заплановані компанією в майбутньому [6, с. 78].

Таблиця 3.1

Порівняння конкурентоспроможності між потенційних постачальників з
Малайзії і Індії

Показники	Оцінка фактора	«San Miguel»		«Vacmet»		«Scientex»		«IPS»	
		Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
Якість товарів	0,3	0,95	0,29	0,85	0,26	0,5	0,15	0,7	0,21
Рівень цін	0,25	0,7	0,18	0,8	0,2	0,7	0,18	0,5	0,13
Різноманітність продукції	0,25	0,7	0,18	0,8	0,2	0,75	0,19	0,8	0,2
Асортимент	0,2	0,4	0,08	0,8	0,16	0,6	0,12	0,7	0,14
Разом	1,0		0,7		0,81		0,62		0,68

Розраховано автором на основі інформації про підприємстві

Спочатку проаналізуємо фактори, визначальні конкурентоспроможність ринку автозапчастин чотирьох постачальників (таблиця 3.1). Оскільки чотири партнера з різних країн, фактори економічної, культурної і ринкової сегментації не збігаються. Важко точно проаналізувати фактори, визначальні конкурентоспроможність чотирьох компаній на ринку автозапчастин.

З вищенаведеного аналізу можна, можливо зробити висновок, що найбільш конкурентних переваг в «Vacmet India Limited» в Індії, позиція відразу після цієї компанії – підприємство «San Miguel Yamamura Plastic Films Sdn Bhd» в Малайзії.

Зазвичай під час перевезення морем кожен контейнер вміщує від 18 до 20 тонн. товарів. Ми припускаємо, що компанія буде імпортувати 20 тонн автозапчастин в контейнері з Індії і Малайзії. Через різні географічні відстані, від цих двох країн, до України також відрізняється. Ціна перевезення морем вже включена у вартість імпортих товарів. Крім того, коли товар прибуває в Україну,

компанія повинна сплатити додаткову плату за транспортування товару автомобільним транспортом з порту Одеси в штаб-квартиру компанії в м. Києві.

Рахунки, сплачені за транспортні послуги ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» з Одеського морського торговельного порту, показані в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунки транспортно-експедиційних послуг ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

Показники	Ціна (маршрут: ОМТП-Київ), грн
Автотранспортні послуги	19330
Експедирування	12937
Вантажно-розвантажувальні роботи	12645
Зберігання	88
Сума	45000

Розраховано автором на основі інформації про підприємстві

Митні процедури по першому поточному постачальнику проходять в Індії і в Україні, і митно оформлений транспорт рухається безперешкодно. Маршрут доставки товарів з Індії виглядає наступним чином:

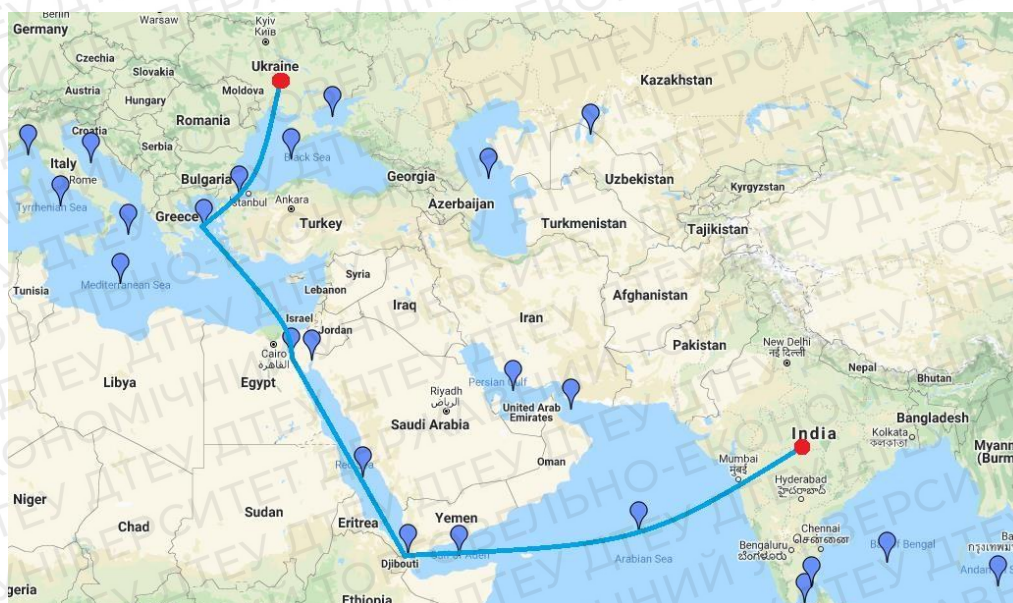


Рис. 3.1 Активний маршрут доставки продукції, що імпортується з Індії, компанія «Vasmet»

(Складено автором на основі інформації про підприємстві)

Товари, відправлені з Індії, будуть відправлені безпосередньо в Україну морем, а не через якісь країни-посередники. Термін доставки – 30-35 днів.

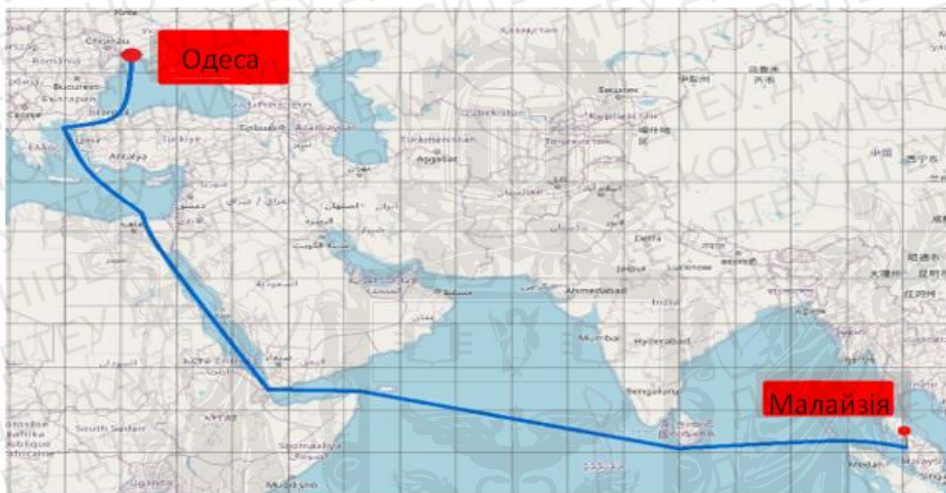


Рис. 3.2 – Активний маршрут доставки продукції, що імпортується з Малайзії, компанія «San Miguel»

(Складено автором на основі інформації про підприємство)

Відстань від Малайзії до України більша, ніж від Індії. Але Малайзія має багато морських портів (наприклад: Келанг, Кота-Кінабалу, Кучінг та ін), тому морські перевезення з цієї країни зручні. Товари з Малайзії відправлені безпосередньо в Одесу. Таким чином, час морського перевезення в Україну складає всього 32-35 днів.

Плануємо використовувати умови постачання CIF Інкотермс 2020.

Умови постачання CIF Інкотермс 2020 – розшифровується «Cost, Insurance and Freight» named port of destination перекладається «Вартість, страхування і фрахт» вказаний порт призначення.

Продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, застрахувати товар на користь покупця з мінімальним страховим покриттям занурити його на борт судна і доставити в порт розвантаження.

Покупець зобов'язаний: розвантажити та прийняти товар у порту розвантаження, а також виконати імпорнтне митне оформлення [34].

Різниця між умовами постачання CIF і CIP – в використанні при перевезенні виду транспорту та рівня страхового покриття.

за базису постачання CIP Інкотермс 2020: товар, за рахунок продавця, минуле експортне митне оформлення, перевозиться будь-яким виглядом транспорту до вказаного місця призначення, а також має бути застраховане у користь покупця проти всіх ризиків втрати і ушкодження товару з максимальним страховим покриттям під час перевезення до вказаного місця призначення.

Істотних розбіжностей в розрахунках імпорнтних цін і цін для внутрішнього ринку немає. Особливість розрахунку імпорнтних цін полягає в тому, що необхідно передбачити додаткові витрати, пов'язані з постачанням до інших країн, які можуть включати такі види витрат: комісійні витрати для представників; імпорнтні митні збори; транспортні витрати; витрати на страхування; витрати на упаковку.

Головна перевага для покупця використання торгового терміну CIF полягає в тому, що його товари застраховані.

Насамперед чим розрахувати середню загальну вартість доставки для двох постачальників (кожен постачальник містить 20 тонн пластикових автозапчастин), ми враховуємо вартість пластикових автозапчастин, зазначені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Орієнтовна вартість плівок від постачальників «Vacmet» та «San Miguel»

Показники	ПЕТ автозапчастини	СПП автозапчастини
Початкова ціна за частин, дол	1,65	1,75
Мито на кордоні (2% для ПЕТ, 0% для СПП), дол	0,033	-
Послуги перевезення, дол	0,08	0,128
Сума, дол	1,763	1,878
Курс	26-27 (2021 рік)	26-27 (2021 рік)
Ціна по грн	45,8 - 47,6	48,8 - 50,7

Розраховано автором на основі інформації про підприємстві

Обмінний курс долара США до гривні 2021 року коливається в межах 26-27 грн (1 долар дорівнює 26-27 грн). Таким чином, собівартість імпортованих автозапчастин залежить від обмінного курсу кожного періоду року. З таблиці 3.3 видно, що середня вартість ПЕТ автозапчастин індійської компанії

«Vasmet» складає близько 47 грн., тоді як середня вартість автозапчастин CPP від компанії «San Miguel» в Малайзії складає близько 50 грн.

Таблиця 3.4

Розрахунок митних платежів щодо поставки товару від постачальника «San Miguel» з Малайзії

№	Параметри	Розрахунок	Кінцевий результат
1.	Вартість постачання		1000 000
2.	Витрати на транспортування, страхування		45 000
3.	Митна вартість	МВ од = 1000000 + 45000	1045 000
4.	Мито	0%	-
5.	Акцизний збір	акциз 0%	акциз 0%
6.	ПДВ	ПДВ про = 1045000*20%	209 000
7.	Ціна	Ціна про = 1045000 + 209000	1 254 000

Розраховано автором на основі інформації про підприємстві

Таблиця 3.5

Розрахунок митних платежів по постачання товару від постачальника «Aluprol» з Польщі

№	Параметри	Розрахунок	Кінцевий результат
---	-----------	------------	--------------------

1.	Вартість постачання		1 160 000
2.	Витрати на транспортування, страхування		55 000
3.	Митна вартість	МВ _{од} = 1160000 + 55000	1 215 000
4.	Мито	0%	-
5.	Акцизний збір	акциз 0%	акциз 0%
6.	ПДВ	ПДВ _{про} = 1215000 * 20%	243 000
7.	Ціна	Ціна _{про} = 1215000 + 243000	1 458 000

Розраховано автором на основі інформації про підприємстві

Наслідком таких змін стане суттєве підвищення конкурентоспроможності компанії «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» на внутрішньому ринку. Ринковий попит зростає, тому підприємство необхідно забезпечити багатий матеріал для виробництва автозапчастин.

В умовах зростання цін на автозапчастини через пандемію, «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» необхідно знайти нових постачальників, щоб знизити імпорتنу ціну на продукцію. Із застосуванням цього нововведення компанія зможе значно заощадити на витратах на імпорт за конкурентоспроможної вартості від нових постачальників. Хоча процес доставки займає більше часу, натомість підприємство може диверсифікувати продукти, що продаються, і залучити нових клієнтів.

У майбутньому компанія зможе посилити свій вплив на внутрішньому ринку та зайняти на ньому домінуюче становище.

Також компанія зможе розширити штат працівників і економити на ефекті масштабу, і відповідно в світлі описаних вище подій прибутковість компанії буде значно вищим.

3.2 Прогнозна оцінка результативності здійснення експортних поставок ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА»

ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС Україна» веде переговори з двома постачальниками «Vasmet» про закупівлі автозапчастин ПЕТ по ціні 1,76 дол. за кг і про купівлі автозапчастин СРР у компанії San Miguel за ціною 1,88 дол. за кг. Умови майбутньої угоди представлені в таблиці. 3.6.

Таблиця 3.6

Умови угоди імпорту пробної партії товарів з компаній «Vasmet» і «San Miguel»

Найменування умови	Дані	
	"Vasmet"	«San Miguel»
Найменування товару	ПЕТ автозапчастини	СПП автозапчастини
Код УКТ ЗЕД	3920 62 19 10	3920 20 29 00
Країна експортер	Індія	Малайзія
Ціна за одиницю, дол.	1,76	1,88
Кількість, кг	20000	20000
Умови постачання	CIF	CIF
Курс НБУ на момент здійснення платежів	26,8	26,8
Ставка митного тарифу за 1 кг:	2%	0%
повна	0%	0%
пільговаПДВ	20%	20%

Розраховано автором на основі інформації про підприємстві

Орієнтовна ціна продажу на внутрішньому ринку України 70 грн/ ПЕТ, 74 грн/ кг СРР.

Один з варіантів оцінки ефективності зовнішньо-торговельної угоди запропоновано І. Блали. за цією методикою, для оцінки ефективності зовнішньоекономічної угоди, використовується певна система показників, з яких основними є:

а) сума чистого прибутку від угоди, що характеризує загальний ефект від конкретної угоди та її внесок у загальний прибуток підприємства. Позитивне значення цього показника свідчить про ефективності угоди;

б) рівень чистого прибутку від правочину, віднесеного до загальної суми закупівлі товарів, характеризує ступінь ефективності по порівнянні з іншими альтернативними варіантами не тільки комерційних, але і фінансових операцій;

в) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми реалізації товару, закупленого за певною угодою, дозволяє співвідносити ефективність конкретної угоди з рентабельністю товарообігу в загалом;

г) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми витрат звернення, дозволяє порівнювати ефективність угоди з рівнем рентабельності витрат звернення по підприємству в загалом;

Розрахунок показників а) - г) має здійснюватися на попередньому етапі вкладення кожної зовнішньо-економічної угоди.

В таблиці 3.11 наведено показники, які повинні бути розраховані при оцінці ефективності конкретної зовнішньо-економічної угоди.

Показники ефективності угоди між ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» і двома потенційними постачальниками «Vacmet» і «San Miguel» представлені в таблиці. 3.7 та 3.8.

Таблиця 3.7

Показники оцінки ефективності угоди імпорту з компанією «Vacmet»

№	Найменування показника	Розрахунок	Кінцевий результат
		«Vacmet»	«Vacmet»
1	Ціна одиниці імпортованого товару з обліком цінкових знижок	$C_3 = 47 - 0$	47
2	Загальна вартість імпортованої партії	$3c = 47 * 20000$	940000

3	Сума можливого прибутку за імпортованою партією	$Pc = 22 * 940000 / 100$	206800
4	Сума податку на додану вартість імпортованої партії	$ПДВ = 206800 * 20 / 100$	41360
5	Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії	$Pc = 206800 + 940000$	1146800
6	Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$Vk = 10\% - 7\% + (45000 * 100) / 1146800$	6.9%
7	Сума можливих витрат звернення по угоді	$У = (1146800 * 6.9) / 100$	79129
8	Сума можливої балансової прибутку по угоді	$Пу = 1146800 - 940000 - 41360 - 79129$	86311
9	Сума можливого чистого прибутку по угоді	$ПЧ = 86311 * (100 - 18) / 100$	70775
10	Рівень чистою прибутку по угоді про загальну вартість імпортованої партії, %	$Пз = (70775 * 100) / 940000$	7.53%
11	Рівень чистого прибутку по угоді про можливу суму реалізації імпортованої партії	$Пр = (70775 * 100) / 1146800$	6.17%
12	Рівень чистого прибутку по угоді щодо суми можливих витрат звернення за угодою	$Пу = (70775 * 100) / 79129$	89.44%

Розраховано автором на основі інформації про підприємстві

Отже, в процесі дослідження вдосконалення розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» ми визначили контрактну ціну імпортової партії ПЕТ автозапчастин при постачанні партією 20000 кг, що складає 940000 грн. за ефективності імпортової операції, то по відношенню до курсу дол. сума можливого прибутку по імпортованій партії буде складати 206800 грн. Це свідчить про те, що загальний рівень чистого прибутку за угодою має позитивне значення, а оцінка ефективності угоди для ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» є задовільною.

На основі проведених розрахунків ефективності угоди на імпорт ПЕТ автозапчастин ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» було визначено, що сума можливого чистого прибутку по угоді складе 70775 грн, частка чистого прибутку по угоді складе до вартості 7,53%, частка чистого прибутку за угодою про можливу суму реалізації партії складатиме 6,17%.

Податок на додану вартість при імпорті дорівнює 20% та мито 2%. Витрати на транспортування складають 45000 грн.

Таблиця 3.8

Показники оцінки ефективності угоди імпорту з компанії «San Miguel»

№	Найменування показника	Розрахунок	Кінцевий результат, грн
		«San Miguel»	«San Miguel»
1	Ціна одиниці імпортованого товару з обліком цінових знижок	$C_z = 50 - 0$	50
2	Загальна вартість імпортованої партії	$Z_c = 50 * 20000$	1000000
3	Сума можливого прибутку за імпортованою партією	$P_c = 20 * 1000000 / 100$	200000
4	Сума податку на додану вартість імпортованої партії	$ПДВ = 20 * 200000 / 100$	40000
5	Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії	$P_c = 1000000 + 200000$	1200000
6	Коригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$V_k = 10\% - 7\% + (45000 * 100) / 1200000$	6.75%
7	Сума можливих витрат звернення по угоді	$У = (1200000 * 6.75) / 100$	81000
8	Сума можливого балансового прибутку за угодою	$P_y = 1200000 - 1000000 - 40000 - 81000$	79000
9	Сума можливого чистого прибутку по угоді	$ПЧ = 79000 * (100 - 18) / 100$	64780
10	Рівень чистого прибутку по угоді про спільну вартість імпортованої партії, %	$П_z = (79000 * 100) / 1000000$	7.9%
11	Рівень чистого прибутку по угоді про можливу суму реалізації імпортованої партії	$П_r = (79000 * 100) / 1200000$	6.58%
12	Рівень чистого прибутку по угоді щодо суми можливих витрат звернення по угоді	$П_y = (79000 * 100) / 81000$	97.53%

Джерело: розраховано автором на основі інформації про підприємстві

З таблиці 3.9 видно, що якщо «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» імпортує автозапчастини СРР з малайзійської компанії «San Miguel», контрактна ціна при доставці імпортової партії 20 000 кг складає 1 млн. грн. за ефективності імпортової операції, то по відношенню до курсу дол. сума можливого прибутку за імпортованим партії буде складати 200000 грн. Це свідчить про те, що загальний рівень чистого прибутку по угоді має позитивне значення, а оцінка ефективності угоди для ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» є задовільною.

Податок на додану вартість при імпорті дорівнює 20% та мито 0%. Витрати на транспортування складають 45000 грн.

Варто зазначити, що підприємство, здійснюючи міжнародну діяльність, складає контракти ЗЕД.

Зовнішньо-економічний контракт повинен включати в себе такі розділи:

1. Назва, номер контракту і дата і місце його укладення і преамбулу, в якій має бути вказано повне найменування сторін із зазначенням країни їх реєстрації, дані особи, яка уповноважена укласти договір і реквізити документа, який підтверджує повноваження і скорочені найменування сторін;
2. Предмет договору. В даному розділі необхідно вказати який товар необхідно поставити, якщо мова йде про договір поставки, або ж послуги, які необхідно надати. Як правило, з метою не перевантажувати предмет договору великою кількістю даних, деталізація опису послуг/робіт або товарів збоку вказують в окремому додатку до контракту, а предмет договору, в свою чергу, має відсилання до такого додатку;
3. Контракт повинен мати розділ з описом кількості і якості товарів і послуг, обсяг і інші характеристики, які дозволяють кількісно оцінити зобов'язання. Також, необхідно встановити терміни надання послуг/виконання робіт/поставки товару або продукції;
4. Умови прийому-передачі робіт, послуг, прав інтелектуальної власності або терміни поставки товару, продукції. Необхідно вказати момент переходу

ризиків від однієї сторони до іншої. У разі, якщо предметом договору є поставка товару або продукції, умови поставки зазвичай визначаються відповідно до правил Інкотермс (на момент написання статті в редакції 2010 року) хоча сторони мають право погоджувати інші умови. Крім того, якщо мова йде про перевезення вантажів наземним транспортом або морем, можуть застосовуватися окремі міжнародні конвенції, які регулюють такі правовідносини (як і митне оформлення, з огляду на що поставка може здійснюватися через територію різних країн транзитом). Наприклад може бути використана Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП 1975 р.) і Конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом;

5. Ціна послуг, робіт, продукції і товару і вартість контракту, а також валюта договору та валюту платежу. Важливим моментом є те, що в разі укладення контракту з резидентом України, необхідно враховувати особливості валютного законодавства, яке є досить суворим. Умови та обмеження, які накладає валютне законодавство в договорі вимагає розкриття в окремому матеріалі;

6. Умови платежів. У цьому розділі необхідно вказати порядок, умови та валюту, в якій будуть проводитися платежі. Важливо відзначити, що можна використовувати умови, що були затверджені Постановою №444;

7. Розділ, в якому вказані дані про пакування та маркування товару (якщо мова йде про поставку товару або продукції). У цьому розділі вказують дані про маркування, яка необхідна, спеціальних умов транспортування і зберігання товару;

8. Форс-мажорні обставини. У цей розділ необхідно внести дані про умови, за яких контракт або ж договір може бути невиконаним або виконання зобов'язань може бути призупинено. До таких обставин відносяться стихійні лиха, ембарго і т.д. Маються на увазі обставини при яких незалежно від волі сторін, договір не може бути виконаний (Act of God - в англійському праві. Transco plc v Stockport Metropolitan BC [2003], Rylands v Fletcher [1868]);

9. Санкції. У даній розділі боку включають положення, які передбачають варіанти забезпечення виконання зобов'язань за договором. Залежно від права, яке може бути застосовано до договору, варіанти і обмеження тих чи інших видів

забезпечення може бути різним. Матеріальне право різних країн по різному розглядає можливість застосування і особливості використання тих чи інших видів забезпечення. Найбільш поширені - неустойка, порука, гарантія, застава, завдаток, утримання та інші;

10. Процедура врегулювання суперечок. Одним з важливих умов зовнішньоекономічного договору є місце розгляду спору і право застосовне до нього. Необхідно вказати чіткі критерії визначення місця і порядку розгляду спорів. Найбільш поширеним варіантом є застосування Конвенції про визнання і приведення у виконання іноземних арбітражних рішень 1958 року (Нью-Йорк) і розгляд суперечок в арбітражному суді. При цьому, важливо те, що не всі країни є підписантами цієї конвенції і цю деталь необхідно перевіряти на початковій стадії;

11. Місцезнаходження і реквізити сторін. Останнім обов'язковим розділом, який повинен включати в себе зовнішньоекономічний договір є поштові та банківські реквізити сторін.

Зазначені вище вимоги в основному визначають вимоги до форми угод. При цьому, крім форми є ряд інших вимог і обмежень в сфері валютного і податкового законодавства, які необхідно враховувати. Деякі регулювання в цій сфері є досить консервативним і може привести до значних фінансових витрат і штрафних санкцій з боку контролюючих органів. Тому, при складанні зовнішньоекономічного контракту завжди необхідно консультиватися з фахівцем.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» – це сучасна компанія в Східній Європі з виробництва автозапчастин.

З результатів дослідження слід зазначити, що компанія збільшила прибуток після оподаткування у період 2018-2020 років. Ми побачили впевнене зростання на 181%, що вказує на високу економічну активність.

З результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства видно, що його імпортна діяльність швидко зростає, але експортна діяльність різко впала у 2019 році. На період з 2020 року до першої половини 2021 року компанія припинила всю експортну діяльність.

Аналіз ринку збуту продукції ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» дозволяє зробити наступні висновки:

- пріоритетними споживачами для використання продукції компанії є, в здебільшого, вітчизняні покупці;
- на момент дослідження експортні продажі становили лише невелику частину доходів компанії.

У умовах коли експортна діяльність не приносить результатів, ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА» необхідно підвищити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку. У контексті зростання цін на сировину через впливу пандемії Covid-19 ми пропонуємо компанії знизити витрати на продукцію, імпортуючи сировину від нових постачальників, по більше конкурентоспроможної ціни. Це одне з переваг, яке допоможе компанії залучити більше клієнтів та партнерів у майбутньому, також час розширити внутрішній ринок, як передумову для розвитку зовнішньоекономічної діяльності в майбутньому. У цілях підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності пропонуємо змінити постачальників з Індії і Малайзії. Дослідження показують, що сума можливою прибутку по імпортованою партії 20000 кг ПЕТ автозапчастин буде становитиме 206800 грн, а для 20000 кг СПП автозапчастин становитиме

200000 грн. Ці цифри показують, що запропоновані заходи вигідні для компанії і повинні бути реалізовані для підвищення ефективності зовнішньо-економічної діяльності компанії.

Після пандемії логістичний світ не буде таким, як раніше. Але компанії, які стежать за трендами та швидко адаптуються до мінливих обставин, зможуть керувати ситуацією, створювати затребувані послуги та посилювати свої позиції у бізнесі. Як кажуть, хто володіє інформацією, той володіє світом.

Що особливо важливо, спільне лихо об'єднало та згуртувало галузь логістики. В умовах виходу світової економіки з «пандемічного піку» саме колаборація логістичних компаній може стати одним із найбільш важливих та дієвих драйверів подальшого розвитку та зростання.

Подолання поточної кризи – небувале випробування для управлінських команд гравців логістичного ринку. Потрібно оперативно проінвентаризувати всі доступні заходи держпідтримки та розробити подальший план дій. Це вимагатиме ресурсів цілої команди, що включає юристів, фінансистів, економістів. Паралельно з цим зараз настав час переглядати партнерські відносини з підрядниками, терміни та зобов'язання за договорами, ретельно працювати з оборотним капіталом та ліквідністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1 San Miguel Yamamura Packaging Corporation.
URL: <https://www.smypf.my/bulletin.php>
- 2 Vacmet India Ltd. URL: <https://www.vpipl.co.in/>
- 3 Браммер З. Дж., Павич З. і Портер Л. А. (2016). Корпоративне соціальний вплив та географічна диверсифікація. Журнал бізнес- досліджень , 59 (9), 1025-1034.
- 4 Веб-ресурс ТОВ «КАРГО ЛОГІСТИК СЕРВІС УКРАЇНА». URL: <https://clarity-project.info/edr/40732444>
- 5 Віханський О.С. Аналіз ринків збуту і маркетингової діяльності підприємства. М.: Гардаріки, 2019. 528 с.
- 6 Дегтярєва О.І. Основні положення ЗЕД: навчальний посібник / О.І. Дегтярєва, Є.С. Ратушняк, А.В. Шевельова.М.: Інфра-М, Магістр, 2017. 368 с.
- 7 Доставка з Індії в Україною. URL: <https://www.lcl-ukraine.com/sbornyie-gruzyi-iz-indii>
- 8 Економіка підприємства: посібник. Стан: Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Дашков і К, 2019 р.
- 9 Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник/ Под. ред. С.І. Долгова, І.І. Крєтова. М: БЕК, 2013.
- 10 Зовнішньоекономічна діяльності підприємств: підручник, під ред. Є.Ф. Прокушова. - 8-е вид., перероб. та дод. - М.: Юрайт, 2015 .- 527 с.
- 11 Зовнішньоекономічні операції: право і практика/ Упоряд.: Зикін І.С.: Міжнародні відносини, 2018.
- 12 Зовнішня торгівля: з ким і чим більше торгувала України в 2019 року. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/02/20/infografika/ekonomika/zovnishnya-torhivlya-kym-ta-chym-nejbilshe-torhuvala-ukrayina-2019-roczy>
- 13 Інкотермс 2020. URL: <https://anway.ru/incoterms-new>

- 14 Кириченка ОА, Базовкін Є.Г., Єрохін СА., Лаптев СМ., Литвак О.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / ОА Кириченко (ред.). 2-ге вид., переробл. і дод. К.: Знання, 2018. 518с.
- 15 Козак Ю.Г., Логвінова Н.С, Сіваченко І.Ю., Якубовський СО., Левицький М.А., Ковальов А.Л Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. допомога. для студ. ВНЗ / Одеський держ. Економічний ун-т/Ю.Г. Козак (ред.), І.Ю. Сіваченко (ред.). - вид. 2-ге, перероб. та дод. - К.: Центр навчальної літератури, 2016. 791с.
- 16 Козик В.В., Папкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні справи: навчальний посібник. 7-е вид.: Знання, 2018. 406 с.
- 17 Козик В.В., Папкова Л.А., Карп'як Я.С, Григор'єв А.Ю., Босак А.А. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навчальний. допомога. 2-ге вид., перероб. і дод. К.: Центр навчальної літератури, 2014. 608 с.
- 18 Козловський В.А., Лесько О.І. Зовнішньоекономічна діяльність: практикум для студ. спец. «Менеджмент організацій»/ Національний технічний ун-т. – Вінниця: ВНТУ, 2018. Ч. 3: Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку. - Вінниця: ВНТУ, 2018. 127с.
- 19 Лавров С.М., Фролів Б.А. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. М., 2014.
- 20 Липов В.В. Практикум для самостійної роботи студентів з навчальної дисципліни «Міжнародні економічні відносини»: тести, практичні та ситуаційні завдання: учеб.-практ. посібник / Харківський національний економічний ун-т. Х.: Вид. ХНЕУ, 2018. 193с.
- 21 Лиса Н.Р., Полякова Я.А., Базалієва Л.В., Піддубна Л.І., Семикоп Ю.А. Міжнародний бізнес: теорія та практика монографія. Х.: ХНЕУ, 2018. 140 с.
- 22 Мірошник ТМ. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: моногр. / Київський національний торгово-економічний ун-т. К.: КНТЕУ, 2017. 395с.
- 23 Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 24 лютого 2006 р. N 133-а

- 24 Організація і управління зовнішньоекономічної діяльністю підприємства/ Стан: Кузнєцов В.В. Таллінн.: СТОЛІТТЯ, 2016. 256 с.
- 25 Основи зовнішньоекономічної діяльності: навчально-методичний посібник. Упоряд.: Торгова Л.В., Хитра О.В.: Львів: «Нове Світло-2000», 2017. 315 с.
- 26 Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 27 Прокушів Є.Ф. Види ЗЕД підприємства : підручник, 8-е вид. М.: ВТК «Дашков і К», 2015. 500 с.
- 28 Прокушів Є.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність: Підручник 2-ге вид., випр. і дод. М.: ВТК «Дашков і Ко», 2014. 448 с.
- 29 Шраменко Н.Ю., Харченко Т.В. Зовнішньоторговельні транспортні операції: навч. допомога для студ. вищ. навч. закладів, учнів по напрямку «Транспортні технології»/ Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. Х. : ХНАДУ, 2017. 260 с.
- 30 Яковлев Ю.П. міжнародна торгівля. Практикум: навч. допомога. для студ. вищ. навч. закл. К.: Кондор, 2018. 380 с.