

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**Логістична система підприємства-суб'єкта міжнародного
бізнесу**
(на матеріалах ТОВ «Євродрінк», м.Київ)

Студента 2 курсу, групи 10-м,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

Оренчака Олександра
Володимировича

підпис

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри світової
економіки

Шнирков Олександр
Олександрович

підпис

Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук,
професор кафедри світової
економіки

Калюжна
Наталія Геннадіївна

підпис

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ПРОЕКТУВАННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Загальна характеристика та теоретична основа логістичної системи	6
1.2. Фінансові показники діяльності ТОВ «Євродрінк» та їх аналіз	12
Висновки до розділу 1	18
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЄВРОДРІНК»	20
2.1. Особливості діяльності підприємства на українському ринку	20
2.2. Аналіз логістичної системи ТОВ «ЄВРОДРІНК»	27
Висновки до розділу 2	35
РОЗДІЛ III. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЗБУТУ У ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «ЄВРОДРІНК»	37
3.1. Напрямки вдосконалення та підвищення ефективності діяльності логістичної системи	37
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів	43
Висновки до розділу 3	50
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	59

ВСТУП

Актуальність теми роботи. В даний час не існує жодної сфери виробничої або торговельної діяльності, в якій не актуалізувалося б питання пошуку ефективних логістичних рішень. При цьому, головною метою логістики є зниження витрат на всіх стадіях виробництва, транспортування та руху продукту до кінцевого споживача на основі планування, раціональності, точності розрахунку, здатності відкинути з системи всі зайві для досягнення результату.

Одним з важливих напрямків логістики на сьогоднішній день є управління матеріальними та відповідними їм інформаційними потоками.

Підвищення організаційно-економічної стійкості підприємства в конкурентному середовищі реалізується логістичним менеджментом, в завдання якого входить забезпечення міжфункціональної та міжорганізаційної взаємодії логістичних бізнес-партнерів.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим фактом, що лідерство в конкурентній боротьбі здобуває сьогодні та компанія, яка компетентна в області логістики та здатна узгодити дії при управлінні матеріальними потоками. Ефективність руху матеріальних потоків значною мірою визначається правильністю маркетингового управління ними і застосуванням логістичного підходу, який представляє собою інтеграцію ланок матеріального ланцюга в єдину систему.

Аналіз рівня розробленості теми. Проблемам розвитку логістичних систем присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед яких роботи В. Андерсона [15], Дем'яна А. [29], Кузьменка А. [13], Талана М. [9], Стоколяса В. [22], В. Г. Шинкаренка [14] та ін.

Мета роботи - вивчити методологічні основи логістичного підходу і розробити напрямки підвищення ефективності управління матеріальними потоками на практиці на прикладі торгового підприємства.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити ряд **завдань**:

- розглянути логістичний підхід до управління підприємством;
- дослідити проектування логістичних систем організації показники оцінки ефективності логістичного підходу;
- вивчити методи аналізу та напрямки оцінки ефективності роботи торгового підприємства;
- навести організаційно-економічну характеристику підприємства;
- провести аналіз формування прибутку;
- здійснити аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища;
- виконати дослідження та оцінка логістичної системи;
- розглянути організацію управління логістикою;
- розробити заходи, спрямовані на вдосконалення логістики;
- оцінити економічний ефект реалізації заходів.

Об'єкт дослідження – функціонування логістичної системи підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Предметом дослідження є система менеджменту матеріальних потоків торгового підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК».

Методи дослідження. Поставлена в роботі мета з урахуванням специфіки предметної області зумовили використання таких методів: загальнонаукові методи (аналіз і синтез, узагальнення); методи порівняльного і статистичного аналізу.

Для вивчення фінансового стану підприємства використовувалися такі методи як: угруповання, порівняння, метод відносних і середніх величин, табличний спосіб, структурний аналіз.

Науково-практична новизна отриманих результатів. Запропоновано удосконалення структури логістичної системи підприємства. З урахуванням запропонованої структури здійснено оцінку ефективності логістичної системи підприємства ТОВ «Євродрінк» та обґрунтовано необхідність вдосконалення її інформаційної складової.

Інформація про апробацію результатів дослідження.

Розроблені пропозиції щодо підвищення ефективності управління матеріальними потоками на практиці можуть бути задіяні у професійній діяльності торгового підприємства ТОВ «Євродрінк».

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Структура роботи побудована з урахуванням дотримання логічної послідовності і взаємозв'язку окремих розділів, чинників і складових досліджуваних проблем.

Основна частина випускної кваліфікаційної роботи складається з трьох розділів. Загальний обсяг роботи складається з 62 сторінок, обсяг основного матеріалу – 52 сторінки.

РОЗДІЛ I

ПРОЕКТУВАННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Загальна характеристика та теоретична основа логістичної системи

За визначенням відомого американського економіста, соціолога, письменника, консультанта і педагога, одного з засновників теорії менеджменту – П. Друкера, управління – це особливий вид діяльності, який перетворює неорганізований натовп в ефективно продуктивну і цілеспрямовану групу [1]. Управлінням організацією називається процес здійснення певного типу взаємопов'язаних дій з використання та формування ресурсів організації за заздалегідь розробленим стратегічним планом для досягнення нею своїх цілей найбільш ефективним чином.

У процесі управління здійснюється певний набір дій і функцій, зміст яких залежить від типу організації (ділова, адміністративна, громадська, освітня, військова тощо), від розмірів, від сфери діяльності (виробництво товарів, надання послуг тощо), від рівня в управлінській ієрархії (вище керівництво, управління середнього рівня, нижній рівень управління), від функції всередині організації (виробництво, маркетинг, кадри, фінанси) і від багатьох інших факторів.

Залежно від типу організації, відрізняється зміст і набір дій і функцій, що здійснюються в процесі управління (освітня, військова, ділова, громадська, адміністративна). Цей набір залежить від рівня в управлінській ієрархії (вище керівництво, управління середнього рівня, нижній рівень), від сфери діяльності (надання послуг, виконання робіт, виробництво товарів). Також він варіюється в залежності від функцій, які визначаються всередині організації (кадри, виробництво, фінанси, маркетинг, збут) і від безлічі інших різних факторів.

Логістичний підхід до управління матеріальними потоками добре відомий і застосовується досить давно, перш за все, у військовій справі при формуванні військової інфраструктури і розміщенні та матеріально-технічному постачанні військ. За деякими даними, в кінці XVII століття в структурі штабу французької армії була спеціальна посада «старшого маршала з логістики», який відповідав за транспортування, постачання, а також вибір табору і коректування здійснення маршу. Найяскравішими прикладами з недавнього минулого застосування логістики є операції, які пов'язані з військовою діяльністю США в Іраку. Саме ефективна система постачання військовослужбовців відігравала вирішальну роль в 1991 році у військовій операції, відомій під назвою «Буря в пустелі», і в 2003 році в операції з роззброєння Іраку. Значення логістики підтверджується і тим фактом, що в 2003 році у військовій операції на одного військовослужбовця доводилося приблизно 3-4 фахівця-логістика [6].

Однак логістичний підхід в економіці в цілому, в різних галузях і сферах підприємницької діяльності в досить широкому масштабі був затребуваний досить тривалий час, що обумовлено як розвитком внутрішньовиробничої і комерційної логістики, так і зовнішніми по відношенню до систем управління матеріальними потоками факторами. До зовнішніх факторів можна віднести:

- комп'ютеризацію управління матеріальними потоками,
- перехід від ринку продавця до ринку покупця,
- посилення конкуренції,
- енергетичну кризу 70-х років,
- індустріалізацію процесів руху товару тощо.

При застосуванні логістичного підходу до управління матеріальними потоками в сферах виробництва і обігу, економічний ефект розглядається в розрізі наступних складових:

- зниження запасів на шляху руху матеріального потоку;
- скорочення часу проходження товарів за логістичним ланцюгом;

- скорочення затрат ручної праці і відповідних витрат на операції з вантажем;
- зниження транспортних витрат [22].

Ланцюг, через який послідовно проходить матеріальний потік, найчастіше складається з різних служб одного підприємства. Як правило, завдання вдосконалення наскрізного матеріального потоку безпосередньо всередині підприємства не має пріоритетного значення ні для одного з підрозділів, і показники матеріального потоку на виході з підприємства так само мають випадкове значення і далекі від оптимальних.

Для того, щоб показники матеріального потоку на виході з підприємства ставали керованими, при логістичному підході виділяється і отримує суттєві права служба, пріоритетним завданням якої є управління наскрізними матеріальними потоками, тобто потоками, що надходять ззовні, проходять склади служби постачання, виробничі цехи, склади готової продукції і потім йдуть до споживача.

Таким чином, можна сказати, що відмінність логістичного підходу до управління матеріальними потоками від традиційного підходу полягає у виділенні єдиної функції управління матеріальними потоками в економічній, технологічній, технічній та методологічній інтеграції окремих ланок ланцюга матеріалоруку в єдину систему, яка буде забезпечувати найбільш ефективне управління наскрізними матеріальними потоками.

Відсутність логістичних структур на підприємствах в нашій країні є, перш за все, результатом історично сформованих систем управління та нездатності уявити (сформулювати) службу логістики. Реалізація функції управління матеріальними потоками в історично сформованих структурах управління показана на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Традиційна система управління матеріальними потоками на підприємствах

Джерело: складено автором за даними [4]

Найбільш помітним недоліком даної структури є те, що перераховані на рис. 1.1 групи логістичних операцій пов'язані не з системним, а за класичним методом в функцію матеріалоруку. Пропонуємо проаналізувати даний рис. 1.1 в розрізі чотирьох властивостей систем (організація, елементи, зв'язки, інтегративні властивості).

Склад цих елементів (операцій) складається випадково, таким чином, не виключено, що при проектуванні наскрізного логістичного процесу певні операції доведеться додати, а певні і зовсім виключити.

Між операціями існують зв'язки, які чітко не визначені та встановлюються частіше за випадковим законом.

Організація цих операцій в єдину функцію спеціальним чином не здійснюється, і немає носія цієї функції на підприємстві.

Інтегративні властивості є взаємозалежною і організованою сукупністю операцій, які в результаті не забезпечують можливості оптимізації управління матеріальними потоками на підприємстві [4].

На практиці це означає, що логістична функція «розтягується» за різними службами підприємства. Наприклад, один підрозділ виробничого підприємства займається збутом готової продукції, інший - закупівлями

матеріалів, третій – змістом запасів. Найчастіше цілі цих підрозділів можуть не збігатися з цілями раціональної організації сукупного матеріального потоку, який проходить через все підприємство.

В цілому, процес проектування поділяють на три узагальнені етапи:

- 1) передпроектна підготовка (аналітичний етап) – передбачає формування інформаційної бази для проектування;
- 2) власна проектна діяльність – передбачає безпосередню розробку проекту на основі зібраних та проаналізованих даних, спрямованого на досягнення кінцевої мети;
- 3) реалізація проекту – полягає у розробці рекомендацій щодо впровадження та механізму реалізації проекту і їх безпосередній реалізації.

Логістичний підхід передбачає управління всіма операціями як єдиною діяльністю. На підприємстві необхідно виділити спеціальну логістичну службу, яка буде керувати матеріальним потоком, починаючи від формування договірних відносин з постачальником і закінчуючи доставкою покупцеві готової продукції [14]. Можлива система управління наскрізним матеріальним потоком на підприємстві представлена на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Система управління наскрізним матеріальним потоком на підприємстві

Джерело: складено автором за даними [25]

Дана система дозволяє реалізувати на підприємстві єдину функцію управління наскрізним матеріальним потоком. У той же час, на підприємстві можуть бути створені й інші структури управління, які дозволяють інтегрувати функції логістики.

Таким чином, слід зауважити, що при використанні логістичного підходу до управління матеріальними потоками кожне підприємство в процесі своєї діяльності має визначати для себе основні стратегічні цілі і завдання. До їх числа слід, перш за все, віднести:

- формування гнучкої швидко переналагоджувальної виробничої системи як сукупності взаємопов'язаних гнучких виробничих модулів основоположних виробництв, що функціонують в автоматичному режимі протягом заданого інтервалу часу, що володіють властивістю автоматизованої переналагодження при виробництві виробів довільної номенклатури в установлених межах їх характеристик і споживчих властивостей;
- створення виробничо-технічного базису перспективних, критичних і базових технологій, що забезпечує виготовлення виробів з ультрасучасними властивостями;
- забезпечення технологічними можливостями інтенсифікації створення продукції вищих технологічних укладів науковими організаціями в єдиному інформаційному середовищі;
- збереження і розвиток ефективних базових технологій, що забезпечують конкурентоспроможну ціну продукту, що створюють імідж підприємства, привабливого для споживача;
- створення можливості диверсифікувати продуктовий портфель за рахунок створення нових видів виробництв;
- реалізація ефективної кадрової політики, необхідність гарантувати високий рівень матеріальної і моральної мотивації персоналу.

1.2. Фінансові показники діяльності ТОВ «Євродрінк» та їх аналіз

В структурі ТОВ «ЄВРОДРІНК» виділяють підрозділи, які відображено на рис. 1.3.

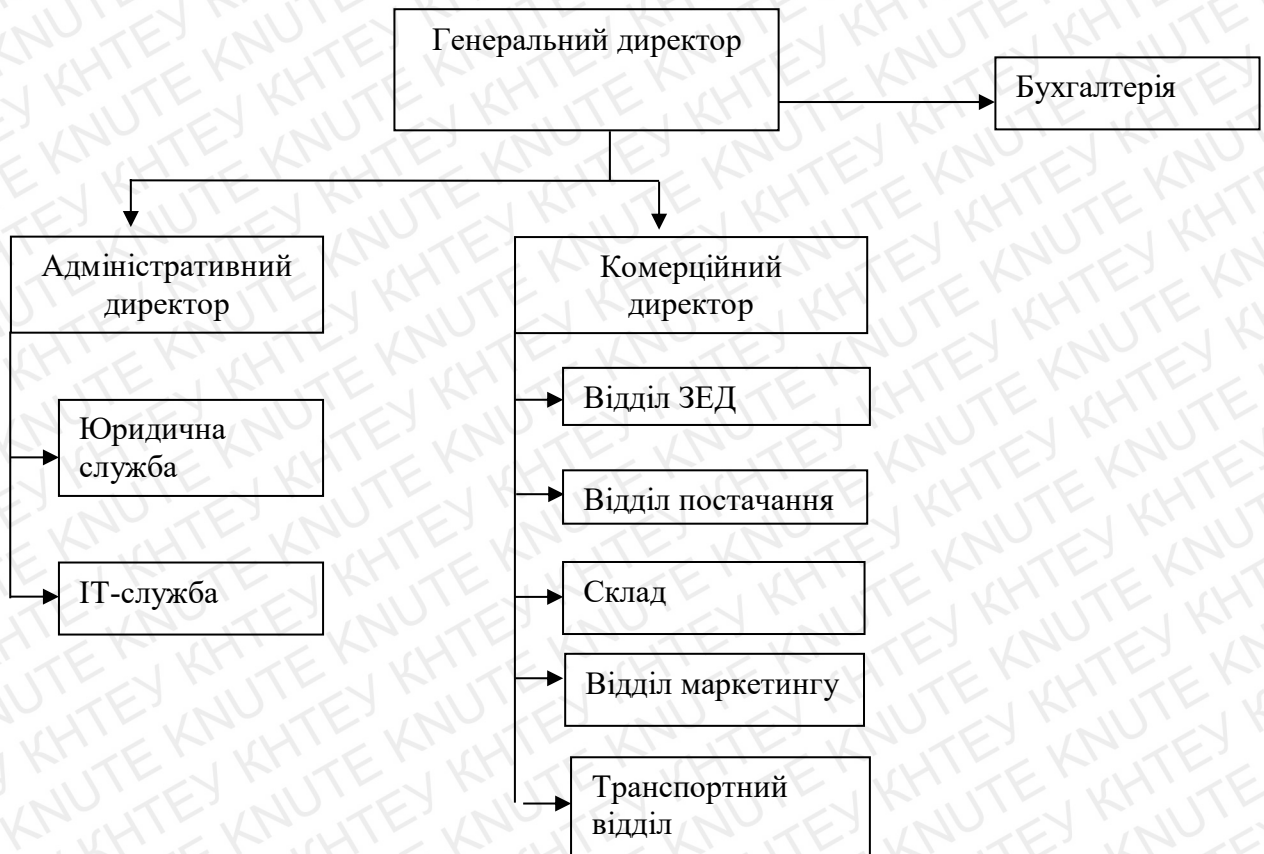


Рис. 1.3. Організаційна структура ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Джерело: дані підприємства ТОВ "ЄВРОДРІНК"

Вцілому на підприємстві застосовують лінійну структуру управління, що зорієнтована на вирішення порівняно простих і стабільних завдань. Подібні структури є ефективними внаслідок простоти організаційної побудови, конкретності завдань і повноважень керівників різних рангів.

Переваги:

- індивідуальний підхід до кожного клієнта;
- доступні ціни;

- консультації спеціалістів, надання повної технологічної інформації щодо кожного виду продукції;
- є сертифікати та паспорти якості на продукцію.

Розглянемо основні техніко-економічні показники ТОВ «ЄВРОДРІНК» згідно поданої у додатках звітності (Додатки А-В) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Динаміка основних показників діяльності ТОВ «ЄВРОДРІНК», (тис. грн.)

Показник	2018	2019	2020	відхилення 2019/2018, +/-		відхилення 2020/2019, +/-	
				абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації послуг	39011,5	44964,7	64618,2	5953,2	15,26	19653,5	43,71
Собівартість реалізації послуг	27681,6	30927,6	44861,6	3246	11,73	13934	45,05
Валовий прибуток	11329,9	14037,1	19756,6	2707,2	23,89	5719,5	40,75
Інші операційні доходи	1899,9	2023,3	2017	123,4	6,50	-6,3	-0,31
Інші операційні витрати	11546,4	1430,9	20005,7	-10115,5	-87,61	18574,8	1298,12
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	1683,4	14629,5	1767,9	12946,1	769,04	-12861,6	-87,92
Інші доходи	10,2	0	0,1	-10,2	-100,00	0,1	-
Інші витрати	95,9	12221,9	271,3	12126	12644,42	-11950,6	-97,78
Чистий прибуток	1307,6	1974,2	1227,3	666,6	50,98	-746,9	-37,83

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Отже, відповідно даним таблиці 1.1 результатом діяльності результатів ТОВ «ЄВРОДРІНК» є прибуток в розмірі 1307,6 тис. грн. і 1227,3 тис. грн. в 2018 та 2020 роках, тобто можна говорити про позитивний результат діяльності підприємства.

Відповідно даних фінансової звітності підприємства за 2019-2020 роки спостерігається зростання отриманого доходу від продажів на 43,71% після збільшення доходів у 2019 році на 15,26%.

До складу доходу від реалізації послуг входить собівартість реалізованих товарів. У 2020 році спостерігається збільшення собівартості товарів порівняно з 2019 роком на 45,05%, що відповідно певним чином впливає на фінансовий результат ТОВ «ЄВРОДРІНК».

Також відзначено зростання інших операційних витрат на 1298,12% за період 2019-2020 рр.

Відповідно до проведеного аналізу можна зробити наступні висновки: ТОВ «ЄВРОДРІНК» за період 2018-2020 роки має позитивний фінансовий результат діяльності, але в 2020 році зменшує прибуток, керівництву підприємства необхідно змінити стратегію діяльності підприємства, для уникнення негативного результату діяльності в майбутньому.

Розглянемо показники ліквідності ТОВ «ЄВРОДРІНК». Аналіз ліквідності стає необхідним в умовах ринкових відносин через посилення конкурентної боротьби та необхідність визначення платоспроможності підприємства (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Показник	Нормати вне значення	2018	2019	2020	відхилення 2019/2018, +/-		відхилення 2020/2019, +/-	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Власний оборотний (функціонуючий) капітал (ВОК)	> 0	3689,1	5338,8	7091,7	1649,70	44,72	1752,90	32,83
Коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу		0,28	0,23	0,16	-0,04	-15,82	-0,07	-31,04

Продовження табл. 1.2

Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	-	10,57	8,42	9,11	-2,15	-20,36	0,69	8,19
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	2,0-2,5	1,51	1,67	1,45	0,16	10,57	-0,22	-13,39

Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,95	1,04	0,73	0,09	9,47	-0,31	-29,85
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,3	0,14	0,16	0,07	0,01	10,37	-0,08	-53,96
Частка оборотних активів в активах п/ва		0,93	0,83	0,86	-0,10	-11,19	0,03	3,66
Частка власних оборотних коштів в оборотних активах		0,34	0,40	0,31	0,06	18,58	-0,09	-22,91

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Ліквідність підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК» в цілому задовільна. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує здатність покриття своїх поточних зобов'язань грошовими коштами. Так, на 31.12.2020 р. 7% короткострокових платіжних зобов'язань могли бути негайно погашені. Цей показник у 2018 р. склав 14%. Отже, ми спостерігаємо тенденцію до зменшення.

Дані таблиці показують, що у періоді спостереження коефіцієнт швидкої ліквідності більше прийнятих критеріїв, що свідчить про невірне вкладання вільних коштів підприємства.

Коефіцієнт покриття у 2019-2020 р. зменшувався. Зменшення цього показника – негативна тенденція для підприємства, тому що зменшується впевненість щодо можливостей підприємства.

Наступний етапом проаналізуємо показники фінансової стійкості підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Показники фінансової стійкості ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Показник	Нормати вне значення	2018	2019	2020	відхилення 2019/2018, +/-		відхилення 2020/2019, +/-	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Коефіцієнт фінансової	0,5-0,8	0,14	0,25	0,26	0,11	79,63	0,01	1,21

незалежності (автономії)								
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,2-0,5	0,86	0,75	0,74	-0,11	-13,09	-0,01	-0,41
Коефіцієнт незалежності (2)	1,0-4,0	0,16	0,34	0,35	0,18	106,69	0,01	1,62
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,25-1	6,08	2,94	2,90	-3,14	-51,62	-0,05	-1,60
Коефіцієнт фінансової залежності	1,25- 2,0	7,08	3,94	3,90	-3,14	-44,33	-0,05	-1,19
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,05- 0,10	2,24	1,32	1,04	-0,93	-41,38	-0,28	-21,04
Коефіцієнт інвестування	>1,0	2,08	1,47	1,81	-0,61	-29,26	0,34	22,84
Коефіцієнт фінансової стійкості		0,23	0,51	0,43	0,28	123,65	-0,08	-15,44

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

ТОВ «ЄВРОДРІНК» збільшує протягом 2020 року коефіцієнт фінансової незалежності. У 2018-2020 роках він знаходиться поза межами рекомендованих значень.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу за межами рекомендованих значень, отже, підприємство значно залежить від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт незалежності показує питому вагу власних коштів в загальній сумі залученого капіталу, вона швидко збільшується протягом 2019-2020 років, але все рівно її значення виходять за межі рекомендованих значень.

Коефіцієнт фінансової залежності показує який розмір залучених коштів припадає на 1 грн. власних коштів. Так, на кінець 2018 року цей показник склав 7,08 грн, а вже на кінець 2020 року – 3,90 грн. Зменшення показника в динаміці свідчить про зменшення залежності ТОВ «ЄВРОДРІНК» від

зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто про деяке підвищення фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про швидке обертання власного оборотного капіталу підприємства.

Коефіцієнт інвестування свідчить про фінансування необоротних активів за рахунок власних коштів. Даний показник знаходиться за межами рекомендованих значень.

Показники рентабельності ТОВ «ЄВРОДРІНК» наведено у табл. 1.4 та рис. 1.4.

Таблиця 1.4

Показники рентабельності ТОВ «ЄВРОДРІНК» за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	відхилення 2019/2018, +/-		відхилення 2020/2019, +/-	
				абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Рентабельність майна (активів)	12,88	14,28	5,76	1,40	10,89	-8,52	-59,66
Рентабельність власного капіталу	132,00	69,22	22,54	-62,78	-47,56	-46,68	-67,43
Рентабельність основних засобів	190,50	111,41	37,61	-79,09	-41,52	-73,81	-66,25
Рентабельність продукції	3,35	4,39	1,90	1,04	30,99	-2,49	-56,74
Рентабельність основної діяльності	4,72	6,38	2,74	1,66	35,13	-3,65	-57,14
Період окупності власного капіталу, міс.	0,76	1,44	4,44	0,69	90,69	2,99	207,08

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Отже, ТОВ «ЄВРОДРІНК» прибуткове. Показники рентабельності зменшуються, у 2018 році рентабельність діяльності склала 4,72%, тоді як у 2020 році – 2,74%.

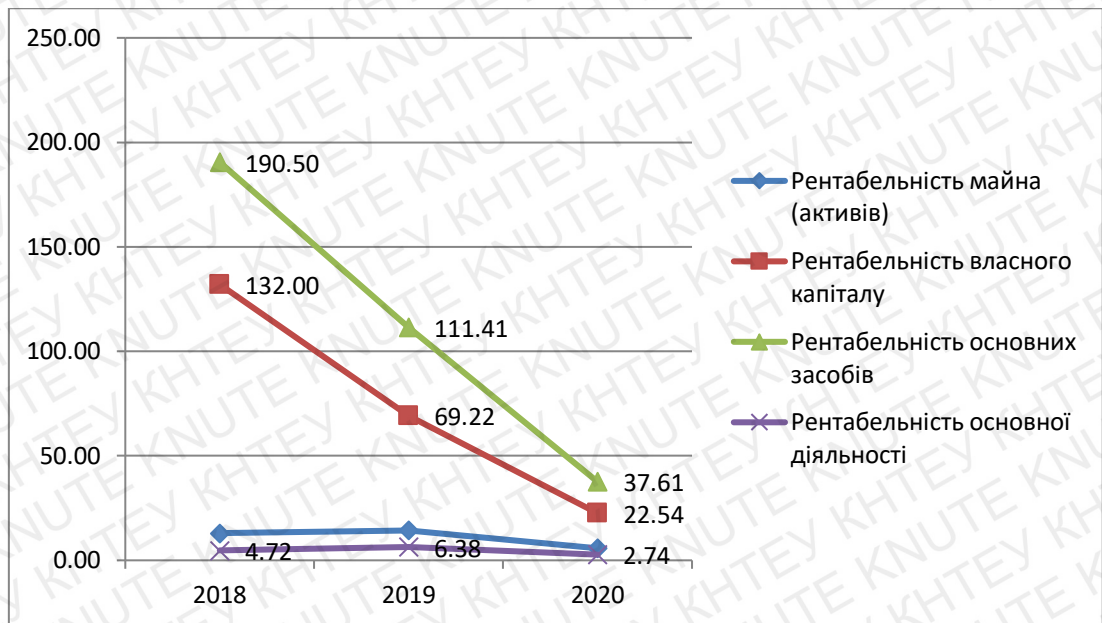


Рис. 1.4. Показники рентабельності ТОВ «СВРОДРІНК» за 2018-2020 роки, %

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «СВРОДРІНК»

В цілому роботу підприємства ТОВ «СВРОДРІНК» можна охарактеризувати як задовільну, однак показники ліквідності та рентабельності мають тенденцію до зменшення.

Висновки до розділу 1

Об'єктом управління при логістичному підході є наскрізний матеріальний потік. При цьому відособленість підприємств необхідно подолати з метою узгодженого управління наскрізним матеріальним потоком. В потрібний час і в потрібне місце починають надходити необхідні матеріали, в необхідній кількості і необхідної якості. Таким чином, з мінімальними витратами починає здійснюватися просування матеріального потоку за всім ланцюгом.

В цілому роботу ТОВ «ЄВРОДРІНК» можна охарактеризувати як задовільну, однак показники ліквідності та рентабельності мають тенденцію до зменшення.

За результатами дослідження було визначено, що ТОВ «ЄВРОДРІНК» прибуткове. Показники рентабельності зменшуються, у 2018 році прибутковість діяльності склала 4,72%, тоді як у 2020 році – 2,74%, але залишаються на високому рівні. Показники ліквідності після значного збільшення на кінець 2019 року зменшуються, тобто керівництво господарства повинно визначити шляхи збільшення прибутку з метою покращення показників діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЄВРОДРІНК»

2.1. Особливості діяльності підприємства на українському ринку

Обсяг глобального ринку пива за підсумками 2020 року досяг 187,69 млн кілолітрів, що на 6,8% менше, ніж у 2019 р. Найбільшим виробником пива за 2020 рік названа бельгійська компанія Anheiser Bush InBev, на яку довелося 26,5% ринку, що на 0,6 процентного пункту більше в порівнянні з 2019 роком. На другому місці розташувалася Heineken, яка досить сильно відстала від лідера з часткою в 10,9% (-0,2 п. п. до 2019 року).

У топ-3 пивоварних компаній за обсягом виробництва увійшла Carlsberg, яка завершила 2020 року з результатом в 6,1%. Слідом розташувалися компанії HuaJun Beer (Китай) і Molson Coors (США), частки яких за підсумками 2020 року виявилися рівними 5,7% і 4,5% відповідно.

Падіння пивного ринку в 2020 році багато в чому відбулося через локдаунів і обмежень, які вводили влади країн для боротьби з поширенням коронавірусної (COVID-19) інфекції. Зокрема, одним з таких заходів стало тимчасове закриття барів і ресторанів, через якого деякі заклади змушені були повністю згорнутися.

В Європі найбільше скорочення обсягу виробництва пива в 2020 році в порівнянні з показником 2019 року було зафіксовано в Італії (-46%), Хорватії (-29%), Іспанії (-14%) і Німеччині (-6,6%). Виріс обсяг виробництва пінного напою в Словенії (+ 25%), Франції (+ 3%), Греції (+ 3%) і Литві (+ 3%).

При цьому Німеччина як і раніше залишається лідером серед країн ЄС в області виробництва пива: 24% цього напою, виробленого в ЄС, припадає на Німеччину, 12% - на Польщу і 10% на Іспанію.

Вітчизняний ринок пива є висококонсолідованим, а найбільшими його представниками є такі стратегічні групи: ПАТ «САН ІнБев Україна» (сьогодні

ПРАТ «АБІНБев Ефес Україна»), ПАТ «Карлсберг Україна», ПрАТ «Оболонь» та ТзОВ «Перша приватна броварня».

Частка обсягу виробництва пива великими та середніми підприємствами (9 виробників пива) складає 87% від загального обсягу виробленого пива в Україні.

Разом з тим, починаючи з 2017 року в Україні почали розвиватися також маленькі пивоварні з обсягом виробництва пива до 3 000 гектолітрів на рік. У 2017 році кількість таких виробників пива складала 123, а у 2019 році – 204, тобто збільшилася майже на 40%. Однак, частка виробленого пива такими СТ на сьогодні складає всього 3% від усього ринку пива в країні.

До 2008 року обсяги виробництва та споживання пива в Україні характеризувалися значними темпами зростання. Однак, після 2008 року почалося різке падіння ринку і виробництва. Якщо у 2008 році в Україні було вироблено 320 млн дал пива, то в 2018 році – 185,2 млн дал, тобто на 42% менше.

Падіння обсягів виробництва пива прискорилося наприкінці 2013 – початку 2014 року. Криза в країні, анексія Криму, військові дії на Сході країни негативно вплинули на результати пивної економічної діяльності.

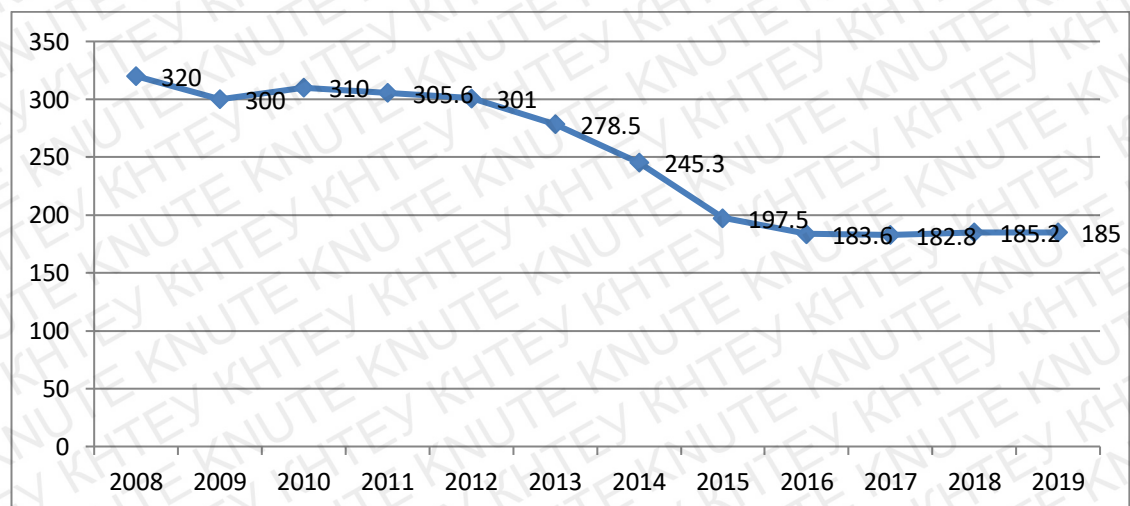


Рис. 2.1. Обсяги виробництва пива в Україні протягом 2008-2019 років, млн. дал

Джерело: складено автором за даними [19].

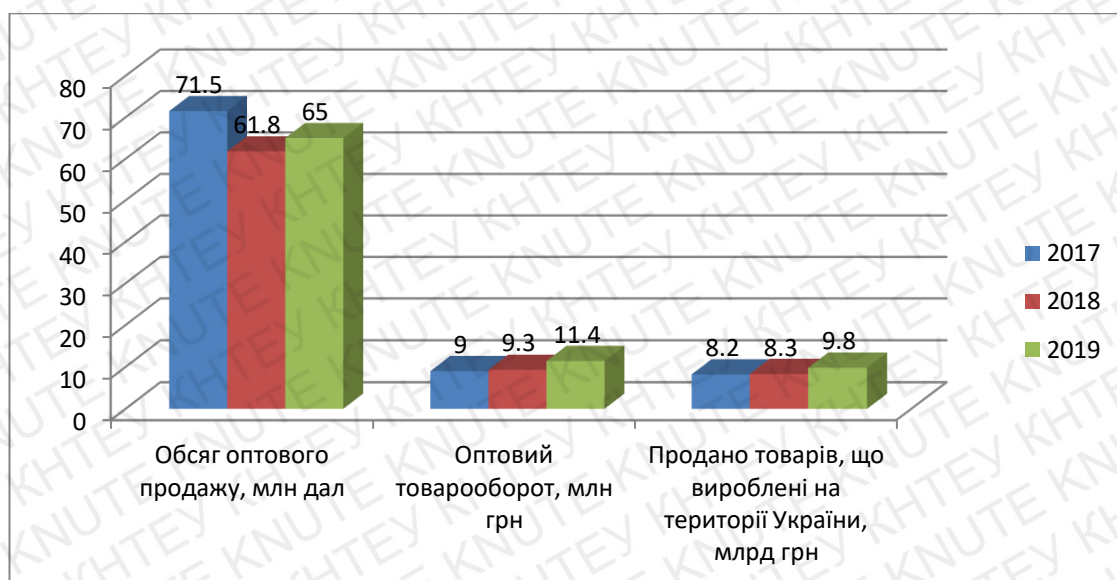


Рис. 2.2. Обсяги оптового продажу пива в Україні протягом 2017-2019 років

Джерело: складено автором за даними [19].

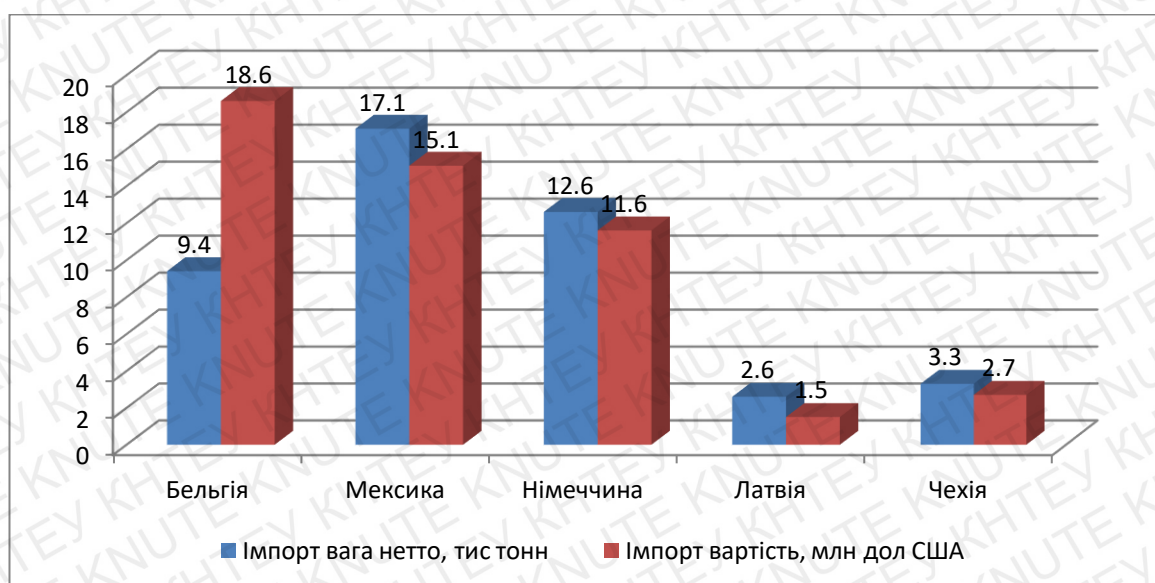


Рис. 2.3. Імпорт пива за країнами світу в 2019 році

Джерело: складено автором за даними [19].

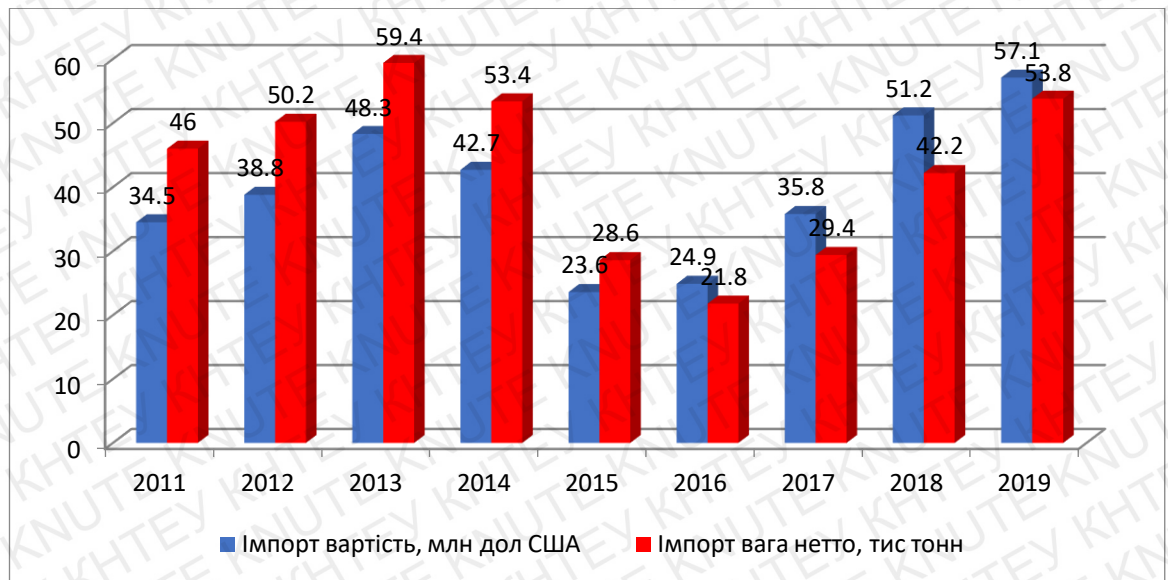


Рис. 2.4. Динаміка імпорту пива протягом 2011-2019 років

Джерело: складено автором за даними [19].

У той час як в Україні вперше за сім років подешевшало пиво, в березні 2021 року в порівнянні з березнем 2020 року експорт пива збільшився на 34,4%, або на 1,184 млн доларів, до 4,630 млн доларів, імпорту - на 56,5% , або на 2,743 млн доларів, до 7,599 млн доларів.

Україна імпортувала пиво в березні 2021 року переважно з Бельгії (1,911 млн доларів).

У січні-березні 2021 року порівняно з січнем-березнем 2020 року експорт пива збільшився на 44,5%, або на 3,416 млн, до 11,097 млн, імпорту - на 16,8%, або на 1,964 млн, до 7,599 млн доларів.

В лютому 2021 року в порівнянні з лютим 2020 року експорт пива збільшився на 61,4%, або на 1,425 млн доларів, до 3,746 млн, імпорту - зменшився на 32,1%, або на 1,347 млн, до 2,848 млн доларів.

У 2020 році в порівнянні з 2019 роком експорт пива збільшився на 16,4%, або на 6,321 млн, до 44,958 млн, імпорту - на 17,4%, або на 9,949 млн, до 67,113 млн доларів.

Таблиця 2.1

Динаміка експорту/імпорту пива за 2019 рік, млн. дол. США в Україні

Країна	Імпорт	Країна	Експорт
Бельгія	18,6	Білорусь	18,6
Чехія	2,7	Грузія	5
Мексика	15,1	Молдова	6,1
Німеччина	11,6	Алжир	3
Латвія	1,5	Польща	2
Білорусь	–	Литва	1,7
Інші	4,9	Китай	1,8
Грузія	–	Інші	0,4
Усього	57,1	Усього	38,6

Джерело: складено автором за даними [19].

Для аналізу мікрооточення фірми застосовується 5-факторна модель Портера - модель аналізу 5 конкурентних сил [2].

Перша конкурентна сила: загроза появи нових конкурентів. Її ймовірність визначається висотою існуючих бар'єрів і рівнем зусиль, необхідних для їх подолання. Найбільш серйозними бар'єрами для проникнення є: ефект масштабу, величина необхідного для проникнення на ринок капіталу, можливість доступу до каналів поширення, диференціація продуктів, урядова політика.

Ефект масштабу. ТОВ «ЄВРОДРІНК», організація середніх розмірів, посередник між виробником і споживачем. Даному підприємству, цілком під силу збільшити обсяги реалізації своєї продукції, тим самим ускладнити реалізацію спроби проникнення конкурентів в галузь.

Диференціація продуктів. Бренд ТОВ «ЄВРОДРІНК», є сильним рушійним фактором в момент прийняття рішення оптовими покупцями. У підприємства репутація надійного економічного партнера, суворо виконує свої договірні зобов'язання.

Потреби в капіталі для проникнення на ринок. Для того щоб компанія почала здійснювати реалізацію пива у великих масштабах, їй необхідні достатні суми грошей, необхідно пройти сертифікацію і стандартизацію.

Доступ до каналів розподілу. В даному випадку мова йде про можливість доступу до ефективних і вигідним каналам розповсюдження продукції або послуг. Контакти, які є у компанії ТОВ «ЄВРОДРІНК» з рядом підприємств, вельми складно буде порушити конкуренту, тому що контракти укладаються на взаємовигідних умовах і мають довгострокові терміни.

Урядова політика. У числі галузей, які підпадають під державне регулювання, в тому числі, відноситься і пивна галузь.

Друга конкурентна сила: Загроза появи на ринку замінників. Продукція ТОВ «ЄВРОДРІНК» неспецифічна, тому буде нескладно знайти замінники.

Третя конкурентна сила: здатність покупців домагатися зниження цін. На основі цього можна виділити основні переваги покупців:

- можливість вибору продукції з необхідними показниками якості і споживчими характеристиками,
- можливість вибору форми і методів платежу за продукцію ТОВ «ЄВРОДРІНК».

Четверта конкурентна сила: здатність постачальників домагатися підвищення цін на їх продукцію. Постачальником для ТОВ «ЄВРОДРІНК», є як вітчизняні, так і закордонні постачальники. Збільшення мит, ціни або затримка в поставці товару може негативно позначитися на діяльності ТОВ «ЄВРОДРІНК».

П'ята конкурентна сила: суперництво між нині діючими конкурентами. Основними конкурентами пивоварної галузі України є ПАТ «САН Ін Бев Україна», ПАТ «Оболонь» та ТОВ «Перша приватна броварня». У таблиці 2.8 представимо порівняльну характеристику основних конкурентів ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Таблиця 2.2

Порівняльна характеристика основних конкурентів ТОВ
«ЄВРОДРІНК»

Торгова марка	Загальна характеристика	Асортимент
1	2	3
Carlsberg Ukraine	частина групи Carlsberg Group в Україні. Компанія володіє трьома заводами, розташованими в Києві, Львові та Запоріжжі. Carlsberg лідирує на ринку України з 2009 року, а з 2016 став лідером за обсягами виробництва. Згідно агентству Nielsen, в 2017 році частка компанії на ринку склала 29.6%.	Carlsberg містить в своєму портфелі брендів більше 500 різних брендів пива. З них в Україні відомі «Балтика», «Львівське», Carlsberg, Doms, Kronenbourg, Tuborg
ПРАТ «АБІНБев Ефес Україна»	частина корпорації AB InBev, чії заводи знаходяться в Чернігові, Харкові та Миколаєві. Компанія виробляє 7 з 10 найбільш популярних пивних брендів в світі. В українській філії працює більше 2 000 чоловік, а прибуток корпорації в 2015 році склала більше 43,6 млрд USD. Компанія працює на українському ринку з 2000 року. входить до складу концерну Anadolu Efes - п'ятого за обсягами виробника пива в Європі, за даними Euromonitor. Компанія прийшла на ринок України в 2012 році після укладення угоди з SABMiller, яка передала свої виробничі потужності в Росії і Україні в обмін на акції. У 2013 році компанія поставила своєрідний рекорд, випустивши п'ять нових брендів протягом місяця.	Портфоліо складається з міжнародних і українських брендів. У портфоліо входить 15 брендів, серед них: Miller Genuine Draft, Velkopopovický Kozel, REDD'S, Efes Pilsener, «Старий Мельник», «Золота Бочка», «Білий Ведмідь», «Сармат», «Жигулівське».
Obolon	український виробник пива з 1980 року. Основна пивоварня розташовується в Києві, крім неї, в Україні працює ще вісім заводів. У компанії є власний завод пивного солоду, який в рік виробляє більше 100 000 тонн сировини. «Оболонь» експортує не лише пиво, а й солод. Також пивна компанія - спонсор однойменного футбольного клубу «Оболонь» з 1999 року.	Виробник випускає пиво під шістьма брендами: «Оболонь»; Obolon BeerMix; «Магнат»; hike premium beer; Zibert; «Десант». Obolon
Oasis CIS	міжнародний холдинг з заводами в Росії, Україні та Білорусі. Тридцять відсотків акцій належать Європейському банку реконструкції та розвитку, а також німецькому пивному концерну Oettinger. В Україні холдингу належать компанія «Перша приватна броварня» і ПБК «Радомишль». Перша працює з 2004 року, в 2012 році об'єдналася з другою, і зараз управляє двома заводами у Львові і Радомишлі. Загальний обсяг виробництва становить 2.3 млн гл пива щорічно	Stare misto; «бочковий»; «Закарпатське оригінальне»; «Свіжий розлив»; «Пшеничне Еталон»; «Classic Pilsen Beer».

Джерело: розроблено на основі даних ТОВ «ЄВРОДРІНК» та конкурентів

Виходячи і проведеного аналізу зовнішнього середовища, можна зробити висновок про значущість та вагомість конкретних факторів: існує загроза появи нових конкурентів, ринкова влада постачальників може істотно вплинути на діяльність організації, шляхом підвищення цін на товар або в збої поставки.

2.2. Аналіз логістичної системи ТОВ «ЄВРОДРІНК»

В організації ТОВ «ЄВРОДРІНК» існує 8 видів діяльності, представлені на рис. 2.7:

- планування роботи організації;
- закупівлі;
- складські процеси;
- вихідні поставки;
- маркетинг та продаж;
- обслуговування клієнтів;
- фінансування;
- робота з персоналом.



Рис. 2.5. Карта процесів верхнього рівня

Джерело: розроблено на основі даних ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Для того, щоб знайти помилки в недосконалій моделі і розробити заходи щодо підвищення ефективності роботи логістичної системи, необхідно

докладніше розглянути взаємозв'язок всіх бізнес-процесів підприємства і описати кожен з них. Опис процесів другого рівня приставлено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Опис процесів другого рівня

Процес верхнього рівня	Підпроцеси	Опис
1. «Планування роботи організації» Мета - ефективна робота підприємства.	Планерка.	Проводиться 1 раз в тиждень директором для керівників відділів з метою моніторингу виконання планів відділами.
	Розгляд та затвердження планів продажів, закупівель	Щомісяця начальники відділів надають директору план на наступний місяць.
	ухвалення управлінських рішень.	Ухвалення директором рішень виходячи з планів на наступний місяць.
2. «Вхідні поставки» Мета - якісні поставки ТМЦ відповідно до плану закупівель	Пошук і вибір постачальника	Пошук і вибір постачальника здійснюється фахівцями із закупівель згідно з планом закупівель.
	Укладення договору на поставку	Цей процес здійснюється директором з обраним найбільш підходящим постачальником.
	Оплата поставки	Оплата проводиться в бухгалтерії на основі договору про постачання.
3. Складські процеси	Доставка і зберігання ТМЦ	Даний процес відбувається на складі.
4. «Вихідні поставки» Мета - зростання оптових продажів.	Залучення клієнта	Залучення оптових покупців для збуту товарів.
	Укладення договору поставки	Договір укладається директором з оптовим покупцем.
	Транспортування зі складу	відвантажується товар і доставляється замовнику.
5. «Маркетинг і продажі» Мета - збільшення прибутку	Збірка товару для клієнтів оптового відділу	Готується і збирається товар для оптових покупців
	Контроль запасів витратних матеріалів	Контроль запасів шпигату, пломб і т.п.
	Складання плану продажів на наступний місяць	Топ-менеджментом складається план продажів на наступний місяць для затвердження у директора
	Підготовка заходів на наступний місяць	Підготовка асортименту, заходів з мерчендайзингу і реклами на наступний місяць

Продовження табл. 2.3

6. «Обслуговування клієнтів» Мета - збільшення кількості покупців.	Консультація покупців	Консультація покупців проводиться директором, або менеджером
	Оформлення повернення	Оформлення повернення товару покупцем проводиться менеджером або комірником при його відсутності
7. «Фінансування» Мета - управління грошовими потоками.	Прибуткування ТМЦ	Складання первинної звітності перед постачальником
	Формування платіжного бюджету	Формування платіжного бюджету по закупкам і з продажу
	Здійснення платежів	Здійснення платежів з постачальниками і покупцями
	Контроль доходів / витрат	Складання бюджету доходів / витрат
	Підготовка звітності	Підготовка фінансової звітності для надання директору
8. «Персонал» Мета - вибір кваліфікованого персоналу.	Підбір персоналу	Вибір підходящих кандидатів на відкриті вакансії
	Прийом персоналу	Прийом вибраних кандидатів на відкриті вакансії (закриття вакансій)
	Навчання персоналу	Проводиться навчання нових співробітників, попередній інструктаж

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

ТОВ «ЄВРОДРІНК» у процесі своєї діяльності користується послугами фірм посередників, серед яких хотілося б виділити торгового посередника ТД «Еталон», ТОВ «Ашан Україна», рекламну агенцію «Артмастер», Акціонерний комерційний банк «Райффайзен Аваль», компанії по управлінню активами «Еталон Есет Менеджмент», логістичну компанію «Еталон-Логістик».

Таблиця 2.4

Характеристика торговельних посередників підприємства

Найбільші торгові посередники підприємства	Вартість продукції, яку постачають посередникам, тис. грн.		Відхилення		Питома вага поставок посередника у загальному обсязі поставок, %
	2019	2020	абсолютне, од.	відносне, %	
ТОВ «Метро»	9793	14434	4641	47,39	23,1
ТОВ «Ашан Україна»	9146	16746	7600	83,10	26,8
ТОВ «Сільпо»	6232	12685	6453	103,54	20,3
ТОВ «Фоззі-Фуд»	6030	11810	5780	95,86	18,9

Продовження табл. 2.4

ТОВ «АТБ»	5220	4749	-471	-9,03	7,6
Разом	40468	62486	22018	54,41	96,7

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Дані про облікову кількості рухомого складу, що є в розпорядженні ТОВ «ЄВРОДРІНК» представлені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Парк власного автомобільного транспорту в ТОВ «ЄВРОДРІНК» за 2020 рік

Тип автомобіля	Вантажопідйомність	Кількість	Тип напіприцепу
Фольксваген Транспортер	8	1	Фургон
Фольксваген Кадді	5	2	фургон
Фіат Добло	2	1	Легковий автомобіль

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Автопарк підприємства представлений автомобілями двох марок європейського виробництва. Варто зауважити, що автомобілі є відносно новими і відповідають екологічним нормам. Основним завданням організації і функціонування транспортногo господарства на підприємстві є своєчасне і безперебійне обслуговування виробництва транспортними засобами з переміщення вантажів в ході виробничого процесу (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Парк найманого автомобільного транспорту в ТОВ «ЄВРОДРІНК» за 2020 рік

Тип автомобіля	Вантажопідйомність	Кількість
Renault Magnum	18	2
Volvo	20	2
IVEKO	20	3

Джерело: розроблено на основі даних ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Від правильно організованої логістики залежить багато чого, починаючи від вчасного сировини на виробництво, відвантаження готового продукту, і закінчуючи доведенням до кінцевого споживача товару в потрібний час і з найменшою собівартістю.

Тарифи на перевезення залученого транспорту протягом 2019-2020 років зростають внаслідок подорожчання палива (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Тарифи на перевезення продукції на 1 км при використанні найманого транспорту суб'єктом господарювання

№ п/п	Перевізник	Вантажо-підйомність, т	Ціна за 1 км, грн.		Платник ПДВ
			2017	2018	
1	ТОВ «ДХЛ»	10	35	45	+
2	ТОВ «Deliveri»	5	28	35	+
3	ТОВ «Нова пошта»	5	22	28	+
4	ТОВ «Raben»	2	15	17	+

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Запорукою успішності перевезень є вибір перевізника за рейтингом.

Таблиця 2.8

Вибір перевізника

Найменування фактору	Вага (важливість) фактору	Перевізник					
		ТОВ «ДХЛ»		ТОВ «ФМ Лоджістик Дніпр»		ТОВ «Нова пошта»	
		оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	Рейтинг
Вантажопідйомність	0,31	5	1,55	4	1,24	3	0,93
Надійність постачання	0,25	4	1,24	3	0,93	5	1,55
Швидкість перевезення	0,14	5	1,55	5	1,55	4	1,24
Ціна	0,15	3	0,93	4	1,24	3	0,93
Сервіс	0,15	5	1,55	3	0,93	5	1,55
Сумарний рейтинг	1		6,82		5,89		6,2

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Найбільш привабливим є ТОВ «ДХЛ». Розглянемо ланцюг поставок ТОВ «ЄВРОДРІНК» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз системи логістичного ланцюга поставок для ТОВ
«ЄВРОДРІНК»

Ринкові контрагенти та їхня характеристика	Примітки
Постачальники:	до 50, з них основними є: "Paderborner" (Німеччина), "Royal Unibrew A/S" (Данія), "Pivovar Samson" (Чехія), "New Yorker Beer SRL" (Італія), "Privatbrauerei Erdinger Weissbrau" (Німеччина)
Критерієм вибору постачальника є:	вартість та якість матеріальних ресурсів, терміни виконання замовлення, імідж постачальника
При постачанні матеріальних ресурсів використовує такі форми:	послуги гуртових посередників, прямі зв'язки
Потреба у матеріальних ресурсах визначається на підставі:	замовлень на продукцію підприємства
Поштовхом до чергової поставки є:	очікувана нестача товарів у найближчі дні та планова потреба
При формуванні замовлення за основу бере	оптимальний розмір замовлення
Доставку та відвантаження продукції здійснюється транспортом:	власним та спеціалізованих транспортних підприємств
Джерелом інформації про ресурси є:	реклама на бігбордах, прайс-листи, письмові повідомлення

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Як видно з наведеної в таблиці 2.9 інформації, кількість постійних постачальників підприємства певною мірою залежить від ринкових позицій підприємства і, відповідно, від кількості конкурентів: ті підприємства, які є основними вендорами і належать до великих або гігантів, мають небагато конкурентів і, навпаки, велику кількість постійних постачальників (близько 100 і більше). Така закономірність пояснюється тривалістю функціонування підприємства на ринку, значними масштабами продажів продукції, високою питомою вагою обсягу випуску продукції у галузі, які зумовлюють налагодження стабільних корпоративних зв'язків із постачальниками.

Все це впливає на структуру та особливості формування логістичних потоків як у межах підприємства, так і за його межами. ТОВ «ЄВРОДРІНК» веде достатньо обґрунтовану політику взаємодії з постачальниками.

Основні фактори, що впливають на зміну величини логістичних витрат підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК» представлено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Фактори, що впливають на зміну величини логістичних витрат

ТОВ «ЄВРОДРІНК»

	ЗС	ВС	S	C	З	М
Ускладнення ланцюгів постачання		+	+			
Зміна у системі замовлень		+	+			
Зміна вимог споживачів	+	+			+	
Зміна цін на паливе	+			+		
Зміна структури логістичного персоналу		+	+	+	+	+
Інші незаплановані витрати	+	+	+	+	+	+

ЗС, ВС - зовнішнє і внутрішнє середовище відповідно; S - постачання, C - транспортування, З - збут, М - складування.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Доводиться констатувати, що нині відсутня конкретна методика, котра б дозволила в повній мірі виокремити логістичні витрати. Логістичні аналітики ТОВ «ЄВРОДРІНК», які займались даною проблематикою, зробили суттєвий крок в даному напрямку, дозволивши визначити їх питому вагу в структурі загальних витрат (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Структура логістичних витрат ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Статті логістичних витрат	Частка у виручці від реалізації, %	Елемент логістичної системи
1. Витрати на закупівлю	0,15	П
2. Виробничі логістичні витрати	0,30	В
3. Витрати на збут	0,20	З
4. Складські витрати	3,00	С
5. Витрати на транспортування	1,00	Т
6. Витрати на управління матеріальними потоками	0,25	П
7. Витрати на логістичне адміністрування	0,20	П, Т, З, С
8. Витрати на сервіс	0,30	З
Всього	5,40	-

П - постачання; Т - транспортування; З - збут; С - складування

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Величина логістичних витрат залежить від виду діяльності, якою займається підприємство і розраховується за одним із методів, що передбачені «Наказом про облікову політику підприємства» ТОВ «ЄВРОДРІНК».

До задач розподільної логістики на зовнішньому рівні в ТОВ «ЄВРОДРІНК» належить: вибір каналу розподілу; організація роботи з учасниками каналу розподілу (торговими посередниками); вибір стратегії розподілу продукції; стратегія ціноутворення; організація заходів щодо просування продукції підприємства на ринку; контроль за станом ринку продукції ТОВ «ЄВРОДРІНК» і аналіз позицій продукції ТОВ «ЄВРОДРІНК» на цільових сегментах. Важливим напрямком оптимізації управління розподілом товарної продукції ТОВ «ЄВРОДРІНК» є оптимізація параметрів логістичного ланцюга при організації збуту продукції на українському ринку.

Зазначимо, що нині для ТОВ «ЄВРОДРІНК» актуальний такий проект, який передбачає організацію прямого збуту, тобто обминаючи оптових посередників, на регіональних ринках в Україні. Цей варіант проекту передбачає інвестування коштів ТОВ «ЄВРОДРІНК» у придбання складських приміщень, закупівлю вантажного транспорту та складського устаткування, а також відкриття своїх збутових представництв в регіонах. Як було зазначено вище, в окремих регіонах України (переважно це стосується західних та східних областей України) у ТОВ «ЄВРОДРІНК» не налагоджений прямий контакт з прямими замовниками - торговельними компаніями та супермаркетами, а тому цей регіональний збут ТОВ «ЄВРОДРІНК» проходить через середньооптових та дрібнооптових посередників.

Висновки до розділу 2

1. Основними виробниками пива на українському ринку є AB InBev, Carlsberg Group, «Оболонь», альянс Efes і SABMiller та альянс «Перша Приватна Броварня» і Oasis CIS, які займають 96 % ринку. В Україні, як і в світі в цілому, відбувається зниження частки великих гравців пивного ринку і зростання обсягів крафтових виробників («Перша приватна Броварня»).

Виходячи і проведеного аналізу зовнішнього середовища, можна зробити висновок про значущість конкретних факторів: існує загроза появи нових конкурентів, ринкова влада постачальників може істотно вплинути на діяльність організації, шляхом підвищення цін на товар або в збої поставки.

Товариство є імпортно-орієнтованим підприємством. Маючи постійних постачальників, ТОВ «ЄВРОДРІНК» намагається знаходити нових постачальників задля розширення здешевлення товарів. При купівлі на зовнішньому ринку використовуються договірні ціни, які передбачають індивідуальний підхід до кожного експортера-постачальника.

В організації ТОВ «ЄВРОДРІНК» існує 8 видів діяльності: планування роботи організації; закупівлі; складські процеси; вихідні поставки; маркетинг та продаж; обслуговування клієнтів; фінансування; робота з персоналом.

2. ТОВ «ЄВРОДРІНК» у процесі своєї діяльності користується послугами фірм посередників, серед яких хотілося б виділити торгового посередника ТД «Еталон», ТОВ «Ашан Україна», рекламну агенцію «Артмастер», Акціонерний комерційний банк «Райффайзен Аваль», компанії по управлінню активами «Еталон Есет Менеджмент», логістичну компанію «Еталон-Логістик».

У підприємства виникають такі основні проблеми:

1. По-перше, відчувається досить істотний тиск з боку посередників в частині погіршення умов роботи з ТОВ «ЄВРОДРІНК» - це передусім виявляється в тиску, спрямованому на зниження цін на продукцію з боку ТОВ

«ЄВРОДРІНК», надання істотніших знижок для посередників, збільшення терміну надання товарного кредиту посередникам.

2. По-друге, зростає питома вага торгової націнки посередників у структурі кінцевої ціни реалізації продукції ТОВ «ЄВРОДРІНК» на регіональних ринках в Україні.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЗБУТУ У ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «ЄВРОДРІНК»

3.1. Напрямки вдосконалення та підвищення ефективності діяльності логістичної системи

Найбільш поширеною завданням на підприємстві є вибір логістичних посередників (ЛП): постачальників, експедиторів, перевізників. При наявності конкуренції у всіх ланках логістичної системи (ЛЛС) спостерігається багатоваріантність, що виражається як у великій кількості ЛП, які можуть виконувати відповідні логістичні операції, так і наявності альтернативних варіантів рішень, сформованих з різних ЛЛС [28].

Умовою довгострокової роботи з новим постачальником служать надійність, фінансова ліквідність компанії. Компанія, яка готова бути довгостроковим поставщиком товару, стане партнером. Саме на першій стадії необхідно перевірити потенційного партнера. Якщо постачальник виявиться несумлінним, то у споживача можуть виникнути проблеми в роботі виробництва, що може привести до фінансових втрат, тому важливо виявити надійність постачальників до укладення договору.

Для вдосконалення логістичної діяльності ТОВ «ЄВРОДРІНК» нами розроблений спосіб оцінки логістичного посередника, для того, щоб взаємодіяти з найбільш вигідним.

За такого способу перелік постачальників аналізується на підставі різних критеріїв, що дозволяють здійснити відбір реальних постачальників.

Для ТОВ «ЄВРОДРІНК» проведено аналіз декількох постачальників. Для оцінки логістичних посередників нам були потрібні експерти. Сутність методів експертних оцінок полягає в тому, що в основу закладається думка фахівця чи колективу фахівців, засноване на професійному, науковому і практичному досвіді.

Нами розроблені критерії, на базі яких здійснюється аналіз логістичних посередників. Основними критеріями служать ціна і якість продукції, а також надійність поставок. Надійність поставок включає виконання зобов'язань по їх термінах, асортименту, комплектності та кількості продукції, що поставляється. Крім основних критеріїв існують і додаткові. До них відносяться:

- час на виконання замовлення;
- віддаленість постачальника;
- кредитоспроможність і фінансове становище постачальника та ін.

На першому етапі відбувається відбір ранжування факторів-критеріїв, які записуються в перший стовпчик матриці оцінок логістичних посередників. Кожному критерію присвоюється ступінь його значущості для підприємства і записується в другій стовпчик матриці. Сума показників значущості повинна дорівнювати одиниці.

На другому етапі відбувається попередній вибір постачальників, які записуються в перший рядок матриці.

Після цього кожен постачальник оцінюється експертом за обраними критеріями. При цьому кожній властивості присвоюються бали від 1 до 10.

Далі розраховується рейтинг постачальника як сума добутків обраного критерію на його значимість.

Останнім етапом є вибір найбільш вигідного постачальника. Найкращому логістичного посереднику доцільно відповідати найбільший рейтинг.

Якщо у декількох постачальників в результаті вийшов однаковий рейтинг і вибрати найбільш вигідного з них не можливо, слід використовувати додаткові критерії.

Матриця оцінки логістичних посередників представлена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Матриця оцінки логістичних посередників

Найменування критерію	Значущість критерію	Постачальник 1	Постачальник 2	Постачальник 3	Постачальник 4
Надійність постачання	0,2	10	9	10	8
Ціна товару	0,4	7	6	10	8
Час на виконання замовлення	0,2	8	6	7	10
Фінансовий стан постачальника	0,1	10	6	8	8
Віддаленість постачальника	0,1	6	7	6	7
Рейтинг постачальника		8	6,7	8,8	8,3

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

З таблиці 3.1 випливає, що найбільш вигідно робити закупівлі у третього постачальника, у якого висока надійність поставок і прийнятні ціни.

Щоб зробити звести до мінімуму вплив людського фактора, була впроваджена система оцінки і вибору постачальника, за яким найкращому логістичного посередника повинен відповідати найбільший рейтинг. Таке нововведення в логістичній діяльності компанії ТОВ «ЄВРОДРІНК» дозволить найбільш ефективно взаємодіяти з посередниками і зменшити обсяг недовгострокового контрактів.

Одним з методів оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства є метод продуктивності. Якщо порівняти структуру договорів поставки ТОВ «ЄВРОДРІНК», то можна помітити, що після введення системи оцінки логістичних посередників в ТОВ «ЄВРОДРІНК» буде спостерігатися збільшення договорів, включають доставку товару. Структура договорів поставки в ТОВ «ЄВРОДРІНК» в залежності від наявності умови про доставку товару представлена в таблиці 3.2. У графі кількість договорів вказані середні дані за місяць в 2020 р.

Після введення системи оцінки логістичних посередників кількість договорів, що включають доставку, збільшиться на 16,5% і становитиме вже 79%.

Таблиця 3.2

Структура договорів поставки в ТОВ «ЄВРОДРІНК» в залежності від наявності умови про доставку товару

Виконання договорів	Кількість договорів поставки до введення заходу		Кількість договорів поставки після введення заходу	
	в од.	%	в од.	%
Постачання здійснюється	45	62,5	56	79
Постачання не здійснюється	27	37,5	15	21
Разом	72	100	71	100

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Важливим фактором при виборі постачальника є умова оплати. При роботі з постачальниками підприємство зацікавлене в отриманні знижок, а також в можливості відстрочки платежу за придбані товари.

Розглянемо структуру постачальників в залежності від умов оплати, обумовлених у договорі поставки. Структура договорів ТОВ «ЄВРОДРІНК» в залежності від умов оплати представлена в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Структура договорів ТОВ «Євродрінк» в залежності від умов оплати

Умовия оплати	Кількість договорів поставки до введення заходу		Кількість договорів поставки після введення заходу	
	од.	%	од.	%
Оплата реалізації	12	16,6	11	15,5
Відтермінування платежів 14 днів	16	22,2	15	21,1
Відтермінування платежів 30 днів	20	27,8	24	33,8
Попередня оплата 50%	10	13,9	10	14,1
Попередня оплата 100%	14	19,5	11	15,5
Разом	72	100	71	100

Джерело: складено автором

Таким чином, після введення системи оцінки логістичних посередників, частка договорів з умовою оплати «відстрочка платежу на 30 днів» збільшиться на 6%, а частка договорів з умовою оплати «попередня оплата

100%» скоротиться на 4%. В цілому можна зробити висновок, що умови оплати за договорами поставки стануть більш вигідними.

Також нами пропонується впровадження блокчейн в інформаційно-логістичну систему ТОВ «ЄВРОДРІНК». Блокчейн стає однією з нових тенденцій в транспортній галузі. Одним з перспективних напрямків використання технології блокчейн в області вантажоперевезень є забезпечення точності і правдивості записів, що відображають продуктивність, історію обслуговування і різні інші показники транспортних засобів з плином часу. Всі сторони, які мають відношення до угоди, мають можливість стежити за переміщенням вантажу. За записами в єдиній централізованій базі даних можна швидко визначити, де і коли щось пішло не так.

Швидкість проходження маршруту - ще один показник, який можна поліпшити за допомогою децентралізації. Великі судноплавні і компанії, які володіють величезними вантажними судами з тисячотонним водотоннажністю, підлягає заповнюють збірні контейнери на своїх лініях, по шляху заходять в різні порти, щоб вивантажити частину замовлень. Все це змушує клієнтів втрачати час. Більш дрібні перевізники, навпаки, можуть забезпечити більш вигідні маршрути і оперативну доставку товарів, а це в свою чергу забезпечить більшу гнучкість всієї судноплавної галузі.

Сертифікація товарів є тією ділянкою, де блокчейн, мабуть, необхідний найбільше. Очікується, що дана технологія в поєднанні з IoT (Інтернетом речей) дозволить забезпечити автоматизацію процесу сертифікації товарів, справжності відправлення і захисту від доступу третіх осіб. Згодом smart-контракти гарантують не тільки своєчасність доставки, а й автоматичне повернення оплати або заміни товару в випадках, коли умови договору з якихось т причин не були виконані.

Платформа ShipChain (монети ship та tge) планує вносити інформацію про своїх поставках в блокчейн мережі Ефіріум. Технологія передбачає використання окремих зашифрованих географічних координат через smart-

контракти. Інформація про місце розташування таких маршрутних точок буде доступна тільки сторонам, які беруть участь у відправці. Дані про самі вантажі і їх гео-маршрутні координати будуть вноситися в блокчейн, так само як і підтвердження відправки та доставки. Договір заповнюється і теж вноситься в блокчейн.

Проект Filament з'єднує промислове обладнання з транспортними контейнерами з блокчейном через «Інтернет речей». Смарт-речі самостійно виконують покладені на них функції, використовуючи спеціальне програмне забезпечення Blocknet.

Компанія Nyshex ставить собі за мету підвищення довіри між відправниками і транспортними компаніями через впровадження системи smart-контрактів. Для порушників договорів передбачена система штрафів.

Стратегічний потенціал запропонованого проекту полягає у трьох складових:

- 1) Унікальність. Визначає здатність забезпечити покупця (підприємство) унікальною цінністю у вигляді продукції нової якості, особливих споживчих властивостей та післяпродажного обслуговування.
- 2) Прибуток. Логістика впливає майже на кожен аспект формування прибутків і збитків підприємств. Тому відповідні зміни в логістичній стратегії впливають на фінансові результати діяльності підприємств і роблять свій внесок у забезпечення їхньої довгострокової життєздатності.
- 3) Якість. Постійне і стабільне удосконалення конкурентоспроможного продукту є важливою умовою для забезпечення стабільного розвитку, охоплення ринку, розвитку іміджу компанії та забезпечення прибутковості.

Треба зазначити декілька переваг, які будуть реалізовані з впровадженням даного проекту на ТОВ «ЄВРОДРІНК». Основні переваги запропонованого проекту відображені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Визначення ключових переваг потенційного продукту

№ п/п	Потреба	Вигода, яку пропонує товар	Ключові переваги перед конкурентами (існуючі або такі, що потрібно створити)
1	Мінімізація часу поставки товару	Оптимізація часу за рахунок візуалізації завантаження ТЗ по замовленням та облегшення роботи експедитора при завантаженні	Перша та унікальна подібна функція в логістичному програмному забезпеченні.
2	Полегшення роботи експедитора	Допомога в роботі експедитора, можливість виконувати розвантаження замовлень швидше.	Економія часу на поставку товару.
3	Організація замовлень	Розподіл товару по замовленням та візуалізація оптимального розкладу товару в транспортному засобі.	Якісна оптимізація, яка враховує індивідуальні характеристики товару кожного клієнта-підприємства (розмір, об'єм, особливості транспортування).

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «СВРОДРІНК»

Отже, з впровадженням на підприємство нового програмного забезпечення відбувається економія не тільки часу, а і грошей, що витрачаються на доплати за понаднормову робочу зміну водіїв та експедиторів. Таким чином, запропонований проект по управлінню логістикою дає змогу досягти максимального розвитку. Підприємство використовує спеціальний механізм дистрибуції, що допомагає швидко взаємодіяти логістичній системі з навколишнім середовищем. Проблему з невиконанням планових поставок було вирішено і запропоновано ввести додаткову програму, яка допоможе підприємству краще контролювати транспортну мережу та підвищить безпеку перевезення продукції.

3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів

Роботи по впровадженню повинні виконуватися відповідно до керівних, нормативних та методичних документів. Метою впровадження є розробка програмного забезпечення для формування єдиного інформаційного поля на

основі технології блокчейн. Автором рекомендуються виділити наступні етапи впровадження блокчейна на ТОВ «ЄВРОДРІНК»:

- оцінка можливості впровадження блокчейна в підприємство. На даному етапі потрібні такі дані про підприємство - число співробітників, обороти, галузь, довжина виробничого циклу, число клієнтів, наявність гарантійних термінів і умов обслуговування. На підставі цих даних, програмісти обробляють отримані дані і роблять розрахунок термінів впровадження блокчейн-технологій в компанії, його вартості, економічної ефективності та ризику. На підставі отриманого блокчейн аналізу підприємство приймає рішення про необхідність впровадження технології;

- розробка блокчейн системи для підприємства. На даному етапі підприємство може скористатися двома опціями. Перший варіант - в даний час розроблені блокчейн алгоритми для кожної галузі та розміру підприємства, які можна буде використовувати для адаптації на рівні конкретної організації. Наявність готового ядра програми дозволяє знизити витрати на впровадження до 70% і прискорити процес впровадження блокчейн-технологій. Другий варіант - адаптація алгоритму на замовлення підприємства. У такому випадку підприємство надає всю інформацію про необхідної блокчейн системі адміністрації платформи, яка в подальшому адаптує існуючі шаблони для окремого підприємства. вибір необхідної опції здійснюється керівництвом підприємства виходячи з інтересів керівництва, специфіки роботи та рівня конфіденційності інформації;

- впровадження блокчейн системи на торгівельному підприємстві. на даному етапі здійснюється запуск системи та оцінка її ефективності.

Здійснюється її доопрацювання в рамках виявлених недоліків або можливостей поліпшення;

- моніторинг реалізації блокчейн технології. Підприємство, яке здійснює впровадження технології розподіленого реєстру, щомісяця може формувати звіт про хід реалізації блокчейн системи. На підставі цього звіту система

формуються рекомендації щодо поліпшення блокчейн системи і їх економічне обґрунтування;

- участь підприємства в блокчейн співтоваристві через узагальнення результатів впровадження та обмін інформацією з компаніями партнерами в рамках своєї галузі або суміжних сфер діяльності. Обмін інформацією дозволяє популяризувати підприємство як технологічного лідера і залучити нових клієнтів, партнерів або інвесторів. Функція збору інформації дозволяє інтегрувати кращі практики в сфері блокчейна і зробити підприємство одним з лідерів в сфері технологій розподіленого реєстру.

Перший етап орієнтований на створення тестової версії платформи, яка буде включати в себе акаунти співробітників підприємства і адміністраторів системи. У даній версії, представники підприємства зможуть оцінити перспективи впровадження блокчейна в своїй організації через реєстрацію на сайті та заповнення облікових даних про організацію. При цьому, представники підприємства отримують наступну інформацію:

- оцінку термінів впровадження блокчейн технології в конкретній сфері діяльності організації;
- ризики впровадження з обґрунтуванням;
- оцінку економічної ефективності за різними сценаріями - оптимістичним, ймовірного і негативному.

Такий підхід дозволяє на ранніх етапах впровадження оцінити перспективи блокчейна для підприємства, або диверсифікувати ризики, запровадивши блокчейн в рамках окремого бізнес процесу.

Другий етап включає основну частину процесу впровадження. на даному етапі команда здійснює розробку та публікацію тестової версії блокчейн проекту. Формується окремий особистий кабінет для програмістів, де для фахівців стануть доступні стандартні блокчейн алгоритми, єдине середовище для розробки, а також система автоматизованої перевірки і виявлення помилок. На даному етапі формується повноцінний функціонал проекту, де поряд з попередньою оцінкою характеристик впровадження

блокчейна підприємства зможуть формувати замовлення на впровадженні блокчейна і отримають перші результати в рамках тестового режиму функціонування проекту.

Третій етап впровадження включає в себе процес узгодження і тестування. На підставі підсумків обговорення формується щотижнева повістка для коригування платформи, доповнення механізмів роботи і впровадження доробок і доповнень. Типові алгоритми будуть доповнені окремими рішеннями для ключових галузей економіки та соціальної діяльності. Крім того, почне функціонувати система оперативної коригування блокчейн проектів замовників на підставі роботи системи зворотного зв'язку і щоденної оцінки проекту при впровадженні. Це дозволить максимізувати відповідність впроваджуваного алгоритму реальним пріоритетам замовника.

Четвертий етап - масштабування проекту. орієнтований на коригування команди і перехід на розширення діяльності проекту через залучення нових клієнтів. Існуюча базова версія може бути доповнена системою автоматизованого вибору виконавців на підставі їх досвіду в реалізації проектів, середньої швидкості роботи і бажаних галузей для проектів. Відбувається подальше налагодження проекту виходячи з відгуків, обробки підсумків впровадження блокчейн проектів на підприємстві.

При цьому, незважаючи на загальнодоступність і безкоштовність первинної оцінки доцільності впровадження блокчейна в компаніях - клієнтах, подальше використання не буде доступно для всіх бажаючих компаній. В випадку, якщо блокчейн технологія за підсумками аналізу бізнес-процесів і технологічного циклу компанії буде визнана представниками підприємства економічно не ефективною, передбачається відмова у впровадженні. Це необхідно для збереження раціональності в функціонуванні проекту впровадження і збереженні сприятливого уявлення про блокчейне у представників цільової аудиторії.

Впровадження технології в діючу бізнес модель Після введення системи оцінки логістичних посередників компанія зможе ефективніше взаємодіяти з

постачальниками і частка договорів, які включають відстрочку платежу, збільшиться. Таким чином, компанія буде економити грошові кошти, що говорить про ефективність впровадженого заходу.

Також нами пропонується впровадження блокчейн в інформаційно-логістичну систему ТОВ «ЄВРОДРІНК». Для цього потрібно встановлення програмного забезпечення. Варто почати з визначення виду блокчейна. В інтересах промислового підприємства має місце використовувати не публічний і не приватний, а блокчейн-консорціум (від англ. Consortium або Public Permissioned blockchain) - це такі блокчейни, до яких кожен може підключитися для перегляду, але додавати інформацію або підключити свій вузол учасник може тільки з дозволу інших учасників. Такі блокчейни будують організації з метою підвищення довіри з боку замовників або споживачів продукції, або суспільства в цілому. Тут надійність також досягається присутністю довіри між учасниками і тими ж алгоритмами консенсусу.

Для полегшення впровадження технології слід скористатися готовими рішеннями, одне з таких в сфері блокчейна є «Echom» - це «Фреймворк», який дозволяє створювати децентралізовані бази даних на основі технології блокчейн. «Фреймворк» дозволяє створювати блокчейни, в яких всі вузли, які генерують блоки, відомі заздалегідь. Завдяки цьому адміністратори блокчейна можуть оновлювати правила обробки транзакцій.

Попередній аналіз говорить, що повні вузли також можуть бути розгорнуті на дистрибутивах «AltLinux».

Відповідно до існуючих проблем інноваційного розвитку (технологічних та організаційно-управлінських), керівництвом ТОВ «ЄВРОДРІНК» розроблений інвестиційний проект, метою якого є впровадження блокчейн.

Оскільки технологія блокчейн не генерує прибуток, оцінку інноваційного проекту будемо виконувати за такими параметрами:

Таблиця 3.5

Вихідні дані для оцінки ефективності інноваційного проекту

До впровадження	Після впровадження	Економічний ефект
Кількість рекламаций від клієнтів через помилки постачання складає 15-20 на місяць (приймаємо 17)	не перевищує 1-2 на місяць. (приймаємо 2)	Кожна помилка коштує 2000 грн. додаткових витрат на її виправлення Економічний ефект становитиме на рік: $12 \cdot (17-2) \cdot 2000 = 360000$
за результатами проведення щомісячних повних інвентаризацій (у тому числі й за участю міжнародних аудиторських компаній) розбіжності на складі складають порядка 90000 грн на рік	розбіжностей на складі немає	90000 грн
	час завантажень скоротилося в 1,5 рази	-
Собівартість обробки 1 т вантажу складає 720 грн	Собівартість обробки 1 т вантажу складає 500 грн	При річному обороті в 1080 т вантажу економічний ефект складатиме: $1080 \cdot (720-500) = 237600$ грн
		Разом річна економія складає: 687600 грн

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «СВРОДРІНК»

Економічна ефективність за сучасним підходом переважно оцінюється вартістю чистої теперішньої вартості проекту (NPV).

Зробимо деякі припущення:

1. Термін служби системи розраховано на 10 років, далі потрібна її модернізація та переобладнання.
2. Обслуговування системи складає 240000 грн на рік.
3. Товарооборот зростатиме щорівно на 15%.
4. Щорічна інфляція в середньому складає 12%, тобто щорічно будуть збільшуватися вартість та собівартість на таку величину.

Зведемо розрахунки в таблицю 3.6.

Таблиця 3.6

Прогнозна вартість інвестиційного проекту (NPV)

№	Показник	Рік реалізації проекту										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Капіталовкладення, тис грн	3000										
2	Доходи, тис грн		687,00	790,05	908,56	1044,84	1201,57	1381,80	1589,07	1827,43	2101,55	2416,78
3	Поточні витрати, тис грн		240,00	268,80	301,06	337,18	377,64	422,96	473,72	530,56	594,23	665,54
4	Прибуток до оподаткування (п.2-п.3), тис грн		447,00	521,25	607,50	707,66	823,92	958,84	1115,36	1296,87	1507,32	1751,24
5	Податок на прибуток (п.4*0,18) тис грн		80,46	93,83	109,35	127,38	148,31	172,59	200,76	233,44	271,32	315,22
6	Чистий прибуток (п.4-п.5), тис грн		366,54	427,43	498,15	580,28	675,62	786,25	914,59	1063,43	1236,00	1436,02
7	Амортизація, тис грн		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
8	Чистий грошовий потік (п.6+п.7), тис грн		666,54	727,43	798,15	880,28	975,62	1086,25	1214,59	1363,43	1536,00	1736,02
9	Коефіцієнт дисконтування	12%		0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	0,507	0,452	0,404	0,361
		18%		0,847	0,718	0,609	0,516	0,437	0,37	0,314	0,266	0,225
10	Дисконтова ний грошовий потік, тис грн	12%		595,22	579,76	568,28	559,86	553,17	550,73	549,00	550,83	554,50
		18%		564,56	522,29	486,07	454,22	426,34	401,91	381,38	362,67	345,60
11	NPV, накопичений підсумок по рокам (за п.10), тис грн	12%	-3000	-2404,78	-1825,02	-1256,74	-696,88	-143,71	407,02	956,02	1506,84	2061,34
		18%	-3000	-2435,44	-1913,15	-1427,08	-972,85	-546,51	-144,59	236,79	599,46	945,06

Джерело: Складено автором за матеріалами ТОВ «ЄВРОДРІНК»

Таким чином, впровадження системи блокчейн доцільно як при отриманні довгострокового кредиту під 12% так і короткострокового під 18%.

Таблиця 3.7

Очікувані результати від впровадження блокчейну, тис. грн.

Показники	Значення показника
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	0
Економія повних витрат на виробництво та реалізацію продукції	687,6
NVP при ставці дисконтування 12%	6471,94
NVP при ставці дисконтування 18%	3562,36

Джерело: Складено автором за матеріалами ТОВ «ЄВРОДРІНК»

На основі цих досліджень встановлено, що доцільно впровадження інвестиційного проекту на ТОВ «ЄВРОДРІНК» з метою збільшення ефективності діяльності системи транспортної логістики. Встановлено, що впровадження проекту дозволяє збільшити пропускну здатність складу та збільшити кількість відвантажувальної продукції.

Висновки до розділу 3

1. Для вдосконалення логістичної діяльності ТОВ «ЄВРОДРІНК» нами розроблений спосіб оцінки логістичного посередника, для того, щоб взаємодіяти з найбільш вигідним.

Після введення системи оцінки логістичних посередників компанія зможе ефективніше взаємодіяти з постачальниками і частка договорів, які включають відстрочку платежу, збільшиться. Таким чином, компанія буде економити грошові кошти, що говорить про ефективність впровадженого заходу.

Також нами пропонується впровадження блокчейн в інформаційно-логістичну систему ТОВ «ЄВРОДРІНК». Блокчейн стає однією з нових

тенденцій в транспортній галузі. Одним з перспективних напрямків використання технології блокчейн в області вантажоперевезень є забезпечення точності і правдивості записів, що відображають продуктивність, історію обслуговування і різні інші показники транспортних засобів з плином часу.

2. Нами визначено доцільність впровадження інвестиційного проекту на ТОВ «ЄВРОДРІНК» з метою збільшення ефективності діяльності системи транспортної логістики. Встановлено що впровадження проекту дозволяє збільшити пропускну здатність складу та збільшити кількість відвантажувальної продукції.

ВИСНОВКИ

Об'єктом управління при логістичному підході є наскрізний матеріальний потік. При цьому відособленість підприємств необхідно подолати з метою узгодженого управління наскрізним матеріальним потоком. В потрібний час і в потрібне місце починають надходити необхідні матеріали, в необхідній кількості і необхідної якості. Таким чином, з мінімальними витратами починає здійснюватися просування матеріального потоку за всім ланцюгом.

В цілому роботу підприємства можна охарактеризувати як задовільну, однак показники ліквідності та рентабельності мають тенденцію до зменшення.

За результатами дослідження було визначено, що ТОВ «ЄВРОДРІНК» прибуткове. Показники рентабельності зменшуються, у 2018 році прибутковість діяльності склала 4,72%, тоді як у 2020 році – 2,74%, але залишаються на високому рівні. Показники ліквідності після значного збільшення на кінець 2019 року зменшуються, тобто керівництво господарства повинно визначити шляхи збільшення прибутку з метою покращення показників діяльності.

3. Основними виробниками пива на українському ринку є AB InBev, Carlsberg Group, «Оболонь», альянс Efes і SABMiller та альянс «Перша Приватна Броварня» і Oasis CIS, які займають 96 % ринку. В Україні, як і в світі в цілому, відбувається зниження частки великих гравців пивного ринку і зростання обсягів крафтових виробників («Перша приватна Броварня»).

Виходячи і проведеного аналізу зовнішнього середовища, можна зробити висновок про значущість конкретних факторів: існує загроза появи нових конкурентів, ринкова влада постачальників може істотно вплинути на діяльність організації, шляхом підвищення цін на товар або в збої поставки.

4. В організації ТОВ «ЄВРОДРІНК» існує 8 видів діяльності: планування роботи організації; закупівлі; складські процеси; вихідні поставки;

маркетинг та продаж; обслуговування клієнтів; фінансування; робота з персоналом.

ТОВ «ЄВРОДРІНК» у процесі своєї діяльності користується послугами фірм посередників, серед яких хотілося б виділити торгового посередника ТД «Еталон», ТОВ «Ашан Україна», рекламну агенцію «Артмастер», Акціонерний комерційний банк «Райффайзен Аваль», компанії по управлінню активами «Еталон Есет Менеджмент», логістичну компанію «Еталон-Логістик».

У підприємства виникають такі основні проблеми:

По-перше, відчувається досить істотний тиск з боку посередників в частині погіршення умов роботи з ТОВ «ЄВРОДРІНК» – це передусім виявляється в тиску, спрямованому на зниження цін на продукцію з боку ТОВ «ЄВРОДРІНК», надання істотніших знижок для посередників, збільшення терміну надання товарного кредиту посередникам.

По-друге, зростає питома вага торгової націнки посередників у структурі кінцевої ціни реалізації продукції ТОВ «ЄВРОДРІНК» на регіональних ринках в Україні.

5. Для вдосконалення логістичної діяльності ТОВ «ЄВРОДРІНК» нами розроблений спосіб оцінки логістичного посередника, для того, щоб взаємодіяти з найбільш вигідним.

Після введення системи оцінки логістичних посередників компанія зможе ефективніше взаємодіяти з постачальниками і частка договорів, які включають відстрочку платежу, збільшиться. Таким чином, компанія буде економити грошові кошти, що говорить про ефективність впровадженого заходу.

Також нами пропонується впровадження блокчейн в інформаційно-логістичну систему ТОВ «ЄВРОДРІНК». Блокчейн стає однією з нових тенденцій в транспортній галузі. Одним з перспективних напрямків використання технології блокчейн в області вантажоперевезень є забезпечення точності і правдивості записів, що відображають

продуктивність, історію обслуговування і різні інші показники транспортних засобів з плином часу.

6. Нами визначено доцільність впровадження інвестиційного проекту для ТОВ «ЄВРОДРІНК» з метою збільшення ефективності діяльності системи транспортної логістики. Встановлено що впровадження проекту дозволяє збільшити пропускну здатність складу та збільшити кількість відвантажувальної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кальченко А. Г. Основи логістики: навчальний посібник . Київ : Знання, 2018. 134 с.
2. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі / О. М. Полякова, О. В. Шраменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2017. - Вип. 58. - С. 126-134. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetrp_2017_58_
3. Використання досвіду Європейського Союзу у створенні транспортно-логістичних центрів в Україні/ Кондратюк М. В. / Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 47. С.31-33.
4. Логістичні системи : навчальний посібник. Львів / Крикавський Є. В : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2017. 264 с.
5. Промислово-логістична система України як форма інтеграції транспорту та промисловості / Корінь М.В // Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=867>
6. Логістика: теорія та практика: навч. посіб. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Соляник О.М. К.: Центр учбової літератури, 2016. 360 с.
7. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування: Підручник. Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2016. с.292-293
8. Роїк О. М. Аналітичний огляд напрямків впровадження інформаційних технологій та логістичного управління на ринку інформаційних послуг в Україні// Вісник Хмельницького національного університету. 2014. С. 4.
9. Талан М. В. Логістична інформаційна система на торговельному підприємстві// Актуальні проблеми економіки. 2015. № 10. С. 266

10. Яценко Р. М. Інформаційні системи в логістиці / Р. М. Яценко, І. В. Ніколаєв. Харків: ХНЕУ, 2016. 233 с.
11. Крикавський, Є.В. Сучасна логістика потребує інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/28173>.
12. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі / О. М. Полякова, О. В. Шраменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2017. - Вип. 58. - С. 126-134. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetrp_2017_58_17
13. А. В. Кузьменко. Досвід та закономірності формування світової транспортно логістичної інфраструктури. Режим доступу : <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/534>
14. Шинкаренко, В.Г. Проектування логістичних систем: навчальний посібник [Текст] / В.Г Шинкаренко, І.М. Ананко. – Харків ХНАДУ, 2015. – 286 с.
15. Anderson, B. Transportation and trade across international borders [Text]/ B. Anderson // Research in Transportation Business & Management. - 2015. - P.1-3.
16. Chibisov O.V. , Chibisova E.I. , Kazantseva S.Yu. Improvement of corporate operations in inventory management // International Journal of Applied Business and Economic Research. – 2017. – Т. 15. – No. 8. – P. 29–41.
17. Mandra V. V. (2016) Analiz svitovogho dosvidu upravlinMandra V. V. (2016) Analiz svitovogho dosvidu upravlinnja transportno-loghistychnym centrom [Analysis of world experience in transport and logistics center management]. Ekonomichnyj analiz : zb. nauk. pracj. Ternopilj : Vydavnycho-polighrafichnyj centr Ternopiljsjkogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu “Ekonomichna dumka”,vol 24, no. 2, pp. 92–97.
18. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.

19. Аналіз української пивоварної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pivnoe-delo.info/2021/04/15/brdo-provel-analiz-ukrainskoj-pivovarennoj-otrasli-i-podgotovil-programmnyj-dokument/>
20. Офіційний сайт Міжнародного транспортного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.internationaltransportforum.org>
21. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
22. Стоколяс В.С. Ефективність транспортної логістики як складової логістичної системи. Ефективна економіка. 2014. Вип. 7. С. 81–92.
23. Каличева Н.Є. Роль транспорту у забезпеченні ефективності функціонування маркетингово-товарно-логістичної схеми підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. Вип. 56. С. 93–96.
24. Проблеми та перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в транспортній системі України / А.М. Пасічник, І.Г. Лебідь, В.В. Кутирєв, К.М. Бугерко. Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2014. Вип. 14(1). С. 146–159.
25. Трифонова О.В. Формування оптимальних логістичних систем у процесі стратегічного управління стійким розвитком підприємства / О.В. Трифонова, О.Ю. Кравець // Економічний простір. — 2019. — № 142. — С. 217—226. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/2586/1/Tryfonova.pdf>
26. Репіч Т.А. Шляхи зниження логістичних витрат / Т.А. Репіч, Т.В. Новак // Молодий вчений. — 2018. — № 11 (2). — С. 185—189.
27. Шкробот М.В. Удосконалення системи управління логістичними процесами підприємства / М.В. Шкробот, А.А. Моргонюк // Молодий вчений. — 2018. — № 4 (2). — С. 849—854.
28. Шишкін В.О. Перспективи використання логістичної стратегії як умова забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / В.О. Шишкін, Я.Ю. Бахметова // Modern economics. — 2019. — № 14.

http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2019_14_48

29. Дем'ян А.Л. Шляхи удосконалення логістичної діяльності підприємства. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції. м. Київ, 23 квітня 2020р. Київ. 2020. С. 208–209.

ДОДАТКИ

Додаток А

17

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Товариство з обмеженою відповідальністю "ЄВРОДІНК"	за ЄДРПОУ	2019 01 01
Територія Деснянський район	за КОАТУУ	39027758
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	8036400000
Вид економічної діяльності Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб 16		48.17
Одиниця виміру тис. грн з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця Електротехнічна, буд. 47, ЛІТЕРА Г, м. КИІВ, 02217		2206020

1.Баланс на 31 грудня 2018

р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	563,5	789,3
первісна вартість	1011	1 008,9	1 843,8
знос	1012	(425,4)	(1 054,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	563,5	789,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 113,9	4 039,6
у тому числі готова продукція	1103	3 455,6	4 024,1
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 312,0	5 757,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	43,2	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	371,9	36,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	237,0	1 022,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	8 078,0	10 855,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	8 661,5	11 645,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	1,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	335,8	1 643,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	336,8	1 644,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2 381,6	2 834,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 501,7	6 813,1
розрахунками з бюджетом	1620	61,4	314,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	31,0	290,1
розрахунками зі страхування	1625	3,8	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	376,2	39,5
Усього за розділом III	1695	5 943,1	7 166,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	8 661,5	11 645,0

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39 011,5	16 204,6
Інші операційні доходи	2120	1 899,9	340,8
Інші доходи	2240	10,2	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	40 921,6	16 545,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(27 681,6)	(11 322,9)
Інші операційні витрати	2180	(11 546,4)	(-)
Інші витрати	2270	(95,9)	(5 018,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(39 323,9)	(16 341,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 597,7	203,6
Податок на прибуток	2300	(290,1)	(42,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 307,6	161,5

Керівник

Головний бухгалтер



Базарний Станіслав Сергійович
(ініціали, прізвище)

Шпакова Вікторія Анатоліївна
(ініціали, прізвище)

Додаток Б

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство
Товариство з обмеженою відповідальністю "ЄВРОДІНК"
Територія Деснянський р-н
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
Середня кількість працівників, осіб 16
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон 02217, Київ, вулиця Електротехнічна, 47

Дата (рік, місяць, число)

Коди		
2020	01	01
за ЄДРПОУ		
39027758		
за КОАТУУ		
8036400000		
за КОПФГ		
240		
за КВЕД		
46.17		

2206020

1. Баланс на 31 грудня 2019

р.

Форма № 1-м		Код за ДКУД		1801006
Код рядка		На початок звітного року		На кінець звітного періоду
1		2		3
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції		1005		-
Основні засоби		1010		789,3
первісна вартість		1011		1 843,8
знос		1012 (1 054,5)		(1 280,2)
Довгострокові біологічні активи		1020		-
Довгострокові фінансові інвестиції		1030		-
Інші необоротні активи		1090		-
Усього за розділом I		1095		789,3
II. Оборотні активи				
Запаси		1100		4 039,8
у тому числі готова продукція		1103		4 024,1
Поточні біологічні активи		1110		-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги		1125		5 757,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом		1135		-
у тому числі з податку на прибуток		1136		-
Інша поточна дебіторська заборгованість		1155		36,5
Поточні фінансові інвестиції		1160		-
Гроші та їх еквіваленти		1165		1 022,1
Витрати майбутніх періодів		1170		-
Інші оборотні активи		1190		20,7
Усього за розділом II		1195		10 855,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		1200		-
Баланс		1300		11 645,0

Пасив	код рядка	звітний рік	звітний період
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	3 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 643,4	3 617,6
Неоплачений капітал	1425	-	2 550,0
Усього за розділом I	1495	1 644,4	4 067,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	6 813,1	7 879,6
розрахунками з бюджетом	1620	314,0	20,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	290,1	20,7
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	39,5	1,8
Усього за розділом III	1695	7 166,6	7 902,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700	-	-
Баланс	1900	11 645,0	16 003,7

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	44 964,7	39 011,5	
Інші операційні доходи	2120	2 023,3	1 899,9	
Інші доходи	2240	-	10,2	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	46 988,0	40 921,6	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(30 927,6)	(27 681,6)	
Інші операційні витрати	2180	(1 430,9)	(11 546,4)	
Інші витрати	2270	(12 221,9)	(95,9)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(44 580,4)	(39 323,9)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 407,6	1 597,7	
Податок на прибуток	2300	(433,4)	(290,1)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 974,2	1 307,6	



(підпис)
(підпис)

Базарний Станіслав Сергійович
(ініціали, прізвище)
Шлакова Вікторія Анатолівна
(ініціали, прізвище)

Додаток В

Додаток 1

до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "ЄВРОДРІНК"

Територія Деснянський р-н м. Києва

Організаційно-правова форма господарювання приватна

Вид економічної діяльності Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими

Середня кількість працівників, осіб 19

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Електротехнічна, буд. 47, корпус Г, м. Київ, 02217

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди
20 21 01 01
39027768
8036400000
240
48.17

0442206020

1.Баланс на 31 грудня 2020

Р.

Актив	Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
1	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
2	3	4	
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	2 754,6	3 772,4
первісна вартість	1011	4 034,8	6 761,5
знос	1012	(1 280,2)	(2 989,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	2 754,6	3 772,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	5 013,6	11 335,5
у тому числі готова продукція	1103	4 865,8	11 305,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 424,2	9 126,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 545,4	1 227,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 245,2	1 140,6
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	20,7	0,3
Усього за розділом II	1195	13 249,1	22 830,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	16 003,7	26 602,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного пер.
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 000,0	3 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 609,4	4 836,7
Неоплачений капітал	1425	(2 550,0)	(1 007,5)
Усього за розділом I	1495	4 059,4	6 829,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 887,8	15 447,3
розрахунками з бюджетом	1620	20,7	235,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	20,7	158,7
розрахунками зі страхування	1625	-	5,5
розрахунками з оплати праці	1630	-	21,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1,8	29,3
Усього за розділом III	1695	7 910,3	15 738,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	16 003,7	26 602,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020

Стаття		Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	64 618,2	44 964,7	
Інші операційні доходи	2120	2 017,0	2 023,3	
Інші доходи	2240	0,1	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	66 635,3	46 988,0	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(44 861,6)	(30 927,6)	
Інші операційні витрати	2180	(20 005,7)	(1 430,9)	
Інші витрати	2270	(271,3)	(12 221,9)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(65 138,6)	(44 580,4)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 496,7	2 407,6	
Податок на прибуток	2300	(269,4)	(433,4)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 227,3	1 974,2	



(підпис)

(підпис)

ЕП Колотай
Ю.М.

Колотай Юрій Миколайович

ЕП Пікульська
Інна Вікторівна

(ініціали, прізвище)

Пікульська Інна Вікторівна

(ініціали, прізвище)