

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра маркетингу та міжнародної логістики

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 075 Маркетинг

за освітньою програмою «Маркетинг і міжнародна логістика»

на тему: «Особливості логістичної діяльності підприємств торгівлі на
прикладі ТОВ «Таврія В»»

Виконавець:

студент ФМЕ

Онищак Анна Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

(науковий ступінь, вчене звання)

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис

Одеса 2024

АНОТАЦІЯ

Онишак А. В. «Особливості логістичної діяльності підприємств торгівлі на прикладі ТОВ «Таврія В»».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності «075 Маркетинг» за освітньою програмою «Маркетинг і міжнародна логістика». Одеський національний економічний університет.- Одеса, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти сутності та функції логістичної діяльності на підприємствах, більш детально розглянуто різні типи логістичних процесів підприємства та їх особливості та проаналізовано методичні підходи до визначення оцінки управління логістичної діяльності

Проаналізовано

Загально у роботі було проаналізовано економічну діяльність підприємства та проведено аналіз управлінської діяльності на торговельному підприємстві ТОВ «Таврія В», також було проведено оцінку логістичної діяльності для визначення передумов оптимізації витрат підприємства

Запропоновано

В роботі було запропоновано вирішення проблеми з матеріальними витратами підприємства, а саме стосовно електроенергії, було розглянуто шляхи рішення для зниження частини витрат на електроспоживання складських приміщень.

Ключові слова: торговельне підприємство, логістична діяльність, матеріальні витрати, електропостачання

ANNOTATION

Onyshchak A. Features of logistics activities of trading enterprises using the example of LLC "Tavria V"

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty «075 Marketing » for the educational program « Marketing and International Logistics ». - Odessa National Economics University. – Odessa, 2024.

The work deals with the theoretical aspects of the essence and functions of logistics activities in enterprises, focusing on various types of logistics processes and their characteristics. Methodological approaches to assessing the management of logistics activities are analyzed.

Author analysis

The economic activity of the enterprise was analyzed, and managerial activity at the trading enterprise LLC "Tavria V" was examined. An evaluation of logistics activities was conducted to identify prerequisites for optimizing the company's costs.

Proposals:

The qualification work provides proposals for solutions to the problem of material costs at the enterprise were proposed, particularly regarding electricity consumption. Ways to reduce costs for electricity consumption in warehouse premises were considered.

Keywords: Trading enterprise, logistics activities, material costs, electricity supply

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛОГІСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Сутність, функції та організація логістичної діяльності на підприємстві

1.2 Особливості різних типів логістичної діяльності на підприємстві

1.3 Методичні підходи до оцінювання управління логістикою підприємства

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВРІЯ- В»

2.1 Загальна економічна діяльності підприємства ТОВ «Таврія В»

2.2 Аналіз управлінської діяльності на підприємстві

2.3 Оцінка ефективності та дослідження передумов оптимізації логістичної системи на підприємстві

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТАВРІЯ-В»

3.1 Виявлення та аналіз проблем підприємства для подальшого покращення ефективності діяльності

3.2 Визначення напрямків оптимізації логістики підприємства

3.3 Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів щодо оптимізації логістики підприємства

ВИСНОВКИ

ВСТУП

Протягом останніх років підприємства України працюють в складних умовах, зумовлених негативним впливом зовнішніх факторів, таких як оголошена пандемія COVID-19 та військовою агресією з боку Російської Федерації. В результаті загарбницької війни, яка триває з 24 лютого 2022 року, відбулись значні зміни в діловому середовищі та умовах ведення бізнесу.

Підприємства намагаються працювати у штатному режимі, незважаючи на можливість завдання шкоди в наслідок війни та непередбачуваність майбутніх подій, прагнуть до використання останніх інноваційних технологій та прямого практичного їх застосування. В існуючих умовах бізнес постійно шукає можливі рішення для підвищення стійкості і працездатності підприємств. Одним із актуальних напрямків забезпечення безперервності діяльності і подальшого розвитку підприємств торгівлі є активна і ефективна робота логістичної системи.

Воєнний стан в Україні спричиняє серйозні виклики для логістичної системи країни. Логістична сфера діяльності будь-яких організацій страждає через пошкодження транспортних шляхів. Руїнування в наслідок обстрілів мостів, доріг, залізничних колій, портової інфраструктури ускладнює пересування вантажів. Руїнування складів, перевантажувальних терміналів та інших логістичних об'єктів призводить до перебоїв у зберіганні та обробці вантажів. Через бойові дії стають недоступними логістичні маршрути, традиційні для деяких регіонів, що змушує шукати альтернативні шляхи. Спостерігається зростання витрат на транспортування та складування товарів, що відбувається через неминуче зростання цін на паливо, енергію і супутні матеріали. Багато підприємств зупиняють свою діяльність або працюють з перебоями. Логістичні компанії змушені оперативно реагувати на змінювані умови, що вимагає гнучкості та швидкого прийняття рішень. Умови воєнного стану ускладнюють координацію між різними учасниками логістичного ланцюга, що призводить до збоїв і затримок.

Ці проблеми значно ускладнюють логістичні операції в Україні під впливом воєнного стану, вимагаючи від компаній пошуку нових рішень та адаптації до складних умов.

Мета дослідження: Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень, методичних підходів та науково-прикладних рекомендацій щодо управління логістичною діяльністю ТОВ «Таврія В»

Завдання дослідження:

- Визначити теоретичні основи управління логістичною діяльністю підприємств;
- Розглянути економічну характеристику ТОВ «Таврія В»
- Дослідити управлінську діяльність на підприємстві
- Проаналізувати ефективність логістичної діяльності ТОВ «Таврія В»
- Визначити напрямки логістичної оптимізації логістичної діяльності
- Рекомендувати заходи, спрямовані на оптимізацію логістичного напрямку діяльності підприємства

Об'єктом дослідження є матеріальні витрати логістичної діяльності ТОВ «Таврія В» та розробка пропозицій для скорочення витрат в майбутніх періодах.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та прикладних положень щодо дослідження та удосконалення логістичної діяльності підприємств.

Методи дослідження Добір і використання методів відповідно до розрахунків, що потребуються у роботі. Сукупність методології, що відповідає до суті завдання, були застосовані такі методи, як порівняльний, балансовий метод, метод розрахунку регресії.

Інформаційна база дослідження законодавчі та нормативні акти з питань діяльності підприємства, періодична література з логістики, внутрішня звітність підприємства.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (29 найменувань). Загальний обсяг роботи становить сторінок. Основний зміст викладено на сторінках. Робота містить 17 таблиць і 10 рисунків.

1.1 Сутність, елементи та організація логістичної діяльності на підприємстві

На сьогоднішній день для досягнення успіху та утримання лідерських позицій підприємством потрібно задіяти багато методів і підходів, зокрема успішна підприємницька торгівельна діяльність зумовлена впровадженням ефективних методів управління потоковими процесами, такими як логістика.

Логістика- це процес управління ефективними (за показниками обсягу, витрат і часу) потоками запасів сировини, матеріалів, готової продукції, послуг, незавершеного виробництва, фінансів та інформації, яка супроводжує ці потоки, від місця виникнення до місця використання або споживання через процеси приймання-відправлення, переміщення з метою повного задоволення потреб споживачів. [1,с.14]

Для більш детального і поглибленого обзору логістичної діяльності як одного з основних процесів на підприємстві слід дослідити етапи виникнення та розвитку логістики.

Логістика, як явище, виникла на початку становлення людства, але основні етапи становлення логістики в класичному розумінні починаються у XX ст. [2, с.27]

Перший етап становлення припадає на 60-і- 70-і роки XX століття. Загалом буда розроблена теорія бізнес-логістики, що надає поняття логістиці як широкому діапазону діяльності, що пов'язаний з ефективним рухом кінцевих продуктів від закінчення виробничої лінії покупця. В цілому за цей період відбулись багато змін, що стосуються пакування, набору операцій, організації процесів та технічне забезпечення складських та транспортних процесів. Великий розвиток отримало виробництво транспортно-складського обладнання, стандартизація та виробництво нових видів тари та упаковки, стали формуватися сучасні автоматизовані складські комплекси, активно почала впроваджуватися контейнерне перевезення вантажів.

Наступний етап є етапом інтеграції логістики в повсякдення життя. Це відбувалось у 80-і роки XX століття. В ці роки відбулися зміни в державному регулюванні інфраструктури економіки, що було обумовлено загальними положеннями щодо управління якістю та структурними змінами в організації бізнесу. Концепція загального керування якістю була повсюдно розповсюджена. Концепція загального управління якістю є свого роду філософією управління, яка визнає, що потреби споживача і мети бізнесу нероздільні. Етап інтеграції характеризується об'єднанням логістичних функцій фірми і її логістичних партнерів логістичний ланцюг, що включає закупівлю виробництво розподіл і продаж.

В цей період виникла можливість скоротити запаси готової продукції, що сприяло на підвищення якості обслуговування покупців за рахунок більш точного виконання замовлення. [3, с.23]

У цей період відбувається:

- швидке зростання вартості фізичного розподілу;
- зростання професіоналізму менеджменту;
- довгострокове планування у сфері логістики;
- широке застосування інформаційних технологій, їх впровадження в логістику;
- централізація фізичного розподілу;
- різке скорочення запасів у логістичній системі;
- визначення і здійснення заходів для зменшення вартості

просування матеріального потоку до місця кінцевого споживання

Через зміну устрою світової економіки, логістична діяльність здобула нових змін у 90-і роки XX століття. Цей етап характеризується глобалізацією. З'явилися фундаментальні зміни в організації та управлінні ринковими

процесами у всій світовій економіці. Компанії почали здійснювати свою діяльність не тільки на регіональному чи національному рівнях, але і на глобальному. Почалася глобалізація світової економіки. Через глобалізацію з'явилась потреба в залученні логістичних посередників, це змусило змінити вимоги до менеджерів логістики, до концепції були додані такі пункти як знання законодавчих основ, податкових систем, особливості урядового регулювання економіки різних країн.

Основними результатами цього етапу стали: [3, с.17]

- Поява фундаментальних змін в організації та управлінні ринковими процесами в світовій економіці.
- Розвиток технологій для комунікації, що допомагають і пришвидшують швидкість проходження матеріальних та інформаційних потоків
- Більш якісний моніторинг усіх фаз переміщення продукції від первинного джерела до місця кінцевого споживання.
- Розвиток сфери послуг, що стосуються логістичної діяльності.

На даний момент логістика, як явище, все ще знаходиться в процесі розвитку і характеризується впливом двох основних факторів: глобалізація світової економіки і глобальна науково-технічна революція, які породжують нові потреби клієнтів в логістичних послугах та різноманітні форми їх задоволення.

Для повного розуміння поняття «логістика» варто розглянути цілі та функції логістичної діяльності. Можна відокремити декілька основних функцій логістики:

- Інтеграційна

Ця функція передбачає створення організаційних систем, які зможуть гарантувати і стимулюють досягнення мети підприємства, реалізацію поставлених цілей через поєднання логістичної діяльності з іншими внутрішніми та зовнішніми процесами на підприємстві, до яких можна

віднести системи постачання, збуту та виробництва, також формування логістичного менеджменту.

- Координаційна

Вона передбачає узгодження діяльності різних ланок виробничого та збутового процесів підприємства. До цієї функції можна віднести контроль та управління закупівлею та управління запасами на підприємстві. Від правильних дій залежить ефективна та безперебійна робота підприємства.

- Регулююча

Ця функція відповідає за управління запасами, процесами на складах та оперативним управлінням виробництвом. Загалом це створення, контроль і регулювання рівня запасів у постачанні, виробництві й збуті продукції. Виникнення неминучих ризиків в процесі виробництва або постачання можуть призвести до втрати великих фінансових засобів, тому застосовується функція регулювання запасами та оптимізації при збереженні необхідного рівня [5, 19]

Контролююча

Вона пов'язана із збиранням, обробкою та вивченням отриманої інформації для подальшої оцінки наданих даних, що стосуються вимог програм, планів, договорів та угод з постачальниками ресурсів і потреб кінцевих споживачів.

- Плануюча

Ця функція спрямована на розробку взаємопов'язаних планів обробки матеріальних потоків усередині підприємства та за його межами, визначення обсягів та напрямків матеріальних потоків, прогноз потреб у матеріальних ресурсах, перевозках.

Ефективне управління потоків забезпечує зниження витрат і впливає на підвищення якості продукції в цілому. Управління логістикою (менеджмент логістики, логістичний менеджмент) необхідно розглядати як комплекс процесів планування, організації, контролю та управління транспортуванням,

складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями в процесі доведення сировини і матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, а також передавання, зберігання і обробки відповідної інформації.[17, с.40] При трактуванні логістики торговельного підприємства можна визначити, що це комплекс логістичних операцій та процесів, що здійснюються торговельним підприємством для доведення товарних потоків до кінцевих споживачів товарів споживчого призначення.

Торговельне підприємство в цій сфері зосереджується на таких ключових напрямках:

1. Забезпечення ефективного переміщення товарів у системі товаро просування.
2. Розвиток інфраструктури оптової та роздрібної торгівлі.
3. Виконання комплексу внутрішньо магазинних та складських операцій з товаром і супровід їх інформаційними процесами.
4. Організація зберігання товарів, їх підготовка до продажу, а також контроль якісних та кількісних параметрів.
5. Розвиток власного транспортного господарства або організація перевезень товарів залученим транспортом.
6. Надання логістичного обслуговування споживачів шляхом надання відповідних послуг.

Всі ці напрямки спрямовані на забезпечення ефективності та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Функціонування логістичної системи при умові динамічно-мінливого середовища викликає проблемні ситуації, до яких можна віднести виникнення невідповідності до вказаних показників надійності або якості поставок

продукції, виникнення комерційних втрат.[17] Контроль усіх логістичних процесів на підприємстві має велике значення для оперативного та стратегічного планування майбутніх періодів, та має підкріплення у вигляді аналізу переваг логістичних проектів, вимог споживачів, умов конкуренції, регулярного процесу узгодження цілей планування. Тепер визначимо основні етапи логістичного контролю:

- визначення планових значень логістичних показників;
- розрахунок фактичних значень логістичних показників;
- порівняння фактичних і планових показників (виявлення відхилень);
- аналіз виявлених відхилень;
- розроблення коригувальних заходів щодо усунення відхилень.

Контроль логістичних витрат є одним із перспективних шляхів розвитку та вдосконалення підприємницької діяльності, так як може сприяти виявленню та ефективному рішенню проблемних ситуацій на складах, базах зберігання та при транспортуванні продукції. Цей процес дозволяє підвищувати конкурентоспроможність підприємств, і це можна обґрунтувати тим, що частка логістичних витрат у структурі собівартості продукцію достатньо велика.

Контроль логістичних витрат має за мету не лише перевірку документів, але й активний вплив на результативність логістичних операцій. Він стає особливо важливим, коли управління підприємством розподілене між різними відділами та службами. Цей процес допомагає забезпечити оптимальний результат діяльності підприємства шляхом виявлення та усунення "вузьких місць" у логістичних процесах.

"Вузькі місця" можуть включати високі логістичні витрати в певних центрах відповідальності. Контроль дозволяє ідентифікувати ці проблемні зони та вживати заходів для їх оптимізації. Таким чином, процес контролю логістичних витрат спрямований на забезпечення найбільш ефективного

використання ресурсів підприємства і досягнення максимально можливого загального результату.

1.2 Особливості різних типів логістичної діяльності на підприємстві

Основний об'єкт логістичної діяльності являє собою матеріальний потік, склад елементів якого визначає супровідні його інформаційний і фінансовий потоки. Можна зазначити, що пріоритетність та значимість матеріального потоку як об'єкту логістичною діяльності стає більш вагомою при відповідності до суб'єкта господарської діяльності, для яких основна діяльність пов'язана з організацією виробничих процесів. [10, с.67]

Якщо більш детально розглядати основну функцію торгівельного підприємства – реалізацію товарів споживачам, основним об'єктом його логістичної діяльності стає товарний потік, тобто маса товарів, що рухається (включаючи фізичний та вартісний вимір) від виробника через центри продажу до кінцевого споживача.

Товарний потік відображає собою товарні запаси на підприємстві, що залежать від етапу, на якому знаходяться в процесі переміщення від виробника до споживачів, це може вказувати на етап в дорозі, або знаходження запасів на складі виробника, або у складських приміщеннях торгівельного представника, або в самому торгівельному залі у виді продукції.

По своїй суті, до переходу товару до споживача, тобто до процесу реалізації товарної одиниці, він являє собою товарний запас. Це явлення має певні ознаки, що впливають на товарооборот і прибуток торгівельного підприємства, такі як обсяг і склад.

Для оптимальної та ефективної праці підприємства, в процесі логістичної діяльності значну увагу приділяють управлінню товарними запасами, що включає в себе нормування та планування обсягів продукції, також саме процес транспортування та складування.

Виробничу діяльність підприємства можна охарактеризувати як циклічний, постійно повторюваний процес, відтак, логістичне управління також слід розглядати як замкнений управлінський цикл, що постійно повторюється.

Логістичні процеси на підприємстві розділені на декілька етапів, що мають ряд відмінностей.

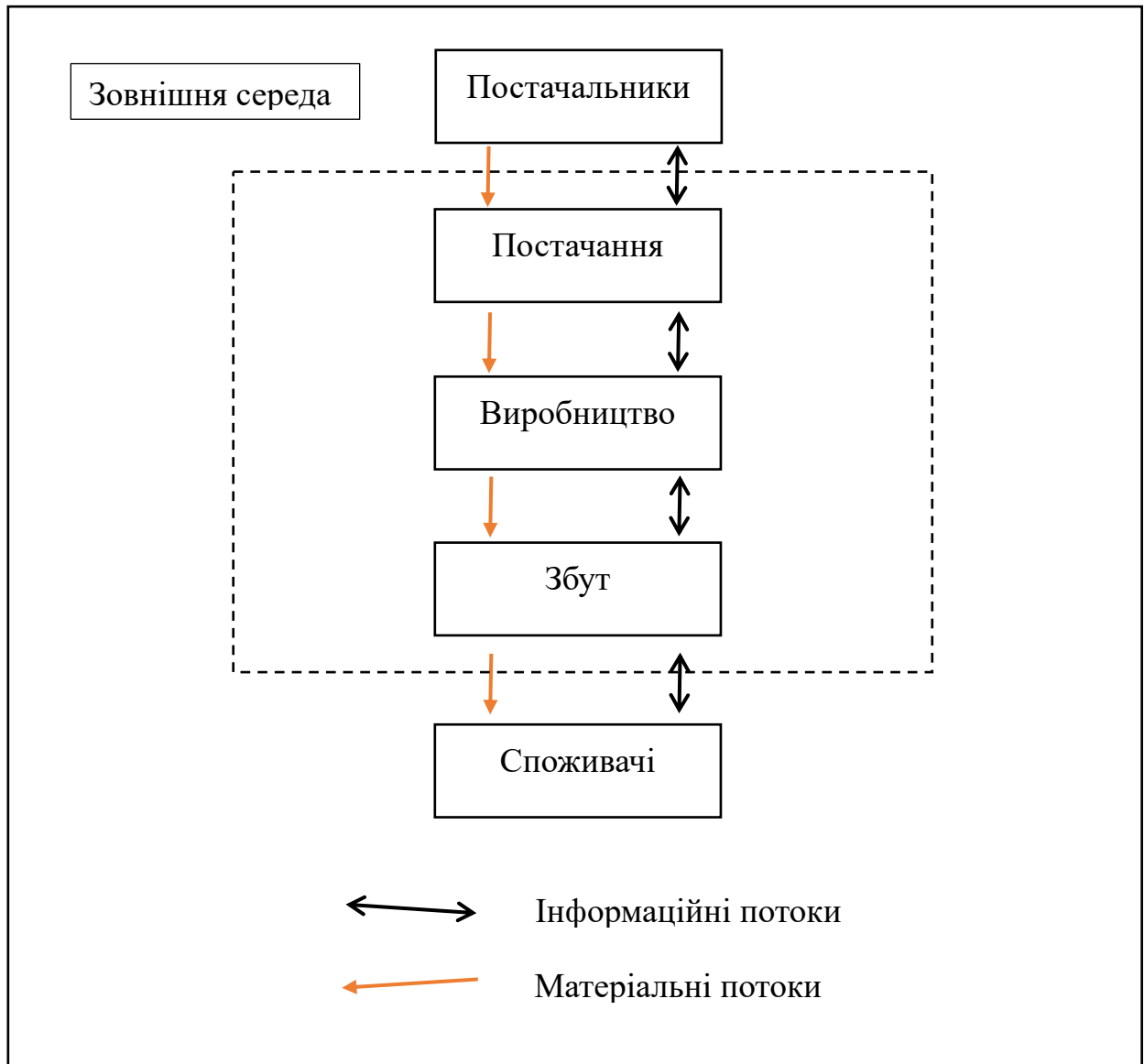


Рис 1.1 Організація логістичних потоків на підприємстві

Фаза постачання являє собою перший етап виробничого процесу підприємства, до складу обов'язків цієї фази входять закупівля вхідних матеріалів, сировини, складові частин та інших матеріалів, які необхідні в безпосередньому процесі виробництва.

Основними аспектами вирішення проблем через придбання матеріалів та сировини є визначення місця закупівлі, певна кількість та конкретний товар. Все це впливає певним чином на логістичні витрати. Головна мета застосування логістичного підходу до управління постачанням являє собою задоволення потреб виробництва в матеріальних ресурсах із максимальною економічною ефективністю.

Основним завданням процесу закупівлі можна відмітити визначення потреб споживачів, через це виникає ряд питань, з яких можна відокремити виявлення можливих джерел надходжень і обґрунтування вибору постачальників, проведення переговорів та укладання договорів на співробітництво.[11, 16]

Класичними завданнями закупівельної діяльності на підприємстві можна визначити:

- 1) забезпечення наявності необхідної продукції в необхідний час у потрібному місці;
- 2) відповідність якості продукції технічним вимогам;
- 3) низька ціна, яка не відображається на якості продукції;
- 4) сервісне обслуговування, що збільшує цінність продукції під час її використання;
- 5) міцні довготермінові відносини з постачальником та пошук нових джерел поставок [14, с.45]

Загалом закупівельна діяльність є значимою частиною в системі операційної діяльності торговельного підприємства, так як цей процес являє собою основу фінансових результатів, а також визначає майбутню ефективність та конкурентоспроможність. [12, с.56]

Наступним етапом процесу оборту товарів на підприємстві є процес збереження продукції на складі.

На майже кожному підприємстві існують склади, для зберігання будь-якої продукції. Організація логістичної діяльності складу є однією із важливих галузей розвитку фірми.

Логістика складування – галузь логістики, що займається питаннями розробки методів організації складського господарства, системи закупівлі, прийняття, розміщення обліку товарів та управління запасами з метою мінімізації витрат, пов'язаних зі складуванням та переробкою товарів [12, с.54].

Центральною фігурою в логістичній діяльності підприємства є склади.

Склад-складне технічне спорудження, яке складається з безлічі різних підсистем та елементів, які мають певну структуру, об'єднану для виконання конкретних функцій з перетворення матеріальних потоків [13, с.34]

Вони використовуються для зберігання запасів, утримання і здійснення відповідних складських операцій, які потребують фінансові і трудові витрати. Враховуючи, що ці витрати є частиною загальних логістичних, складські витрати не потрібно ізолювати від всього процесу логістики на підприємстві, а розглядати як ланку інтегрованого логістичного ланцюг. Саме загальний підхід сприятиме успішному виконанню основних функцій складу і буде досягнена висока ефективність продажів.

Основу логістичної діяльності підприємства складає послідовних процесів, що відбуваються на складі. До них можна віднести цей перелік:

- постачання запасів;
- контроль за постачаннями;
- розвантаження і приймання вантажів;
- внутрішньо складське транспортування і перевалка вантажів;
- складування і зберігання вантажів;
- комплектація замовлень клієнтів та відвантаження;
- транспортування й експедиція замовлень;
- збір і доставку порожніх товаро носіїв;

- контроль за виконанням замовлень;
- інформаційне обслуговування складу;
- забезпечення обслуговування клієнтів (надання послуг) [13, с.47]

Побудова логістичного процесу на складі має виходити з обґрунтованого вибору критеріїв оптимізації. Ефективність логістичного управління можна оцінити такими показниками як величина очікуваного корисного ефекту, імовірність його досягнення і витрати відповідних ресурсів.

Для оцінки логістичного процесу на складі можна використовувати такі показники:

- 1) Якість складського сервісу та задоволення споживачів
- 2) Інвестиції
- 3) Логістичні витрати
- 4) Тривалість логістичних циклів
- 5) Продуктивність

На підприємстві необхідно мати оптимальний запас, який гарантує неперервну роботу при мінімізації витрат. Значне перевищення цього запасу призводить до непотрібного витрачання коштів, тоді як занадто малий запас може призвести до втрат прибутку та клієнтів через незадоволений попит.

Загалом складська частина логістичної діяльності є одним із найважливіших етапів на шляху реалізації продукції, та становить ємну частину витрат на підприємстві в цілому.

Складські операції характеризуються такими особливостями:

- складські операції як вид діяльності не приносять фінансового результату, оскільки на складах не створюється додаткова споживча вартість;

Операції на складі, такі як зберігання або обробка товарів, не призводять до безпосереднього перетворення товару. Логістичні операції не надають

додаткових особливостей до товару, а лише є частиною ланцюга для товарів, що вже мають певну вартість, а не націлені на створення нових продуктів.

- якість запасів з часом погіршується, існує ризик їх крадіжки;

Якщо товари затримуються на складі на тривалий час, то є ризик погіршення якості продукції. Це є важливим аспектом для продуктів, що мають обмежений термін придатності або швидко псуються. Для збільшення ефективності управління обороту запасів потрібен постійний контроль поставками та товарами на складі.

Велика кількість товарів може мати вірогідність крадіжки, що може спричинити додаткові витрати для підприємства у майбутньому. Для зменшення ризиків викрадення можна використовувати системи безпеки або моніторинг.

- складські операції є досить витратними;

До витрат підприємства, що відносяться до логістичних, можна зазначити витрати на утримання складу, складовими яких є утримання приміщення, обладнання для зберігання та витрати на заробітну плату співробітників складу.

Також витрати можуть включати в себе зберігання залишків або застарілої продукції, що втратила актуальність. Це збільшує ризик втрати частини або повної вартості товару.

- тривале зберігання великої кількості запасів спричиняє уповільнення обігу оборотних коштів

Товари являють собою активом підприємства, так що, тривалий простій продукції обмежує ліквідність підприємства, оскільки ця частина буде рахуватися як та, що не генерує прибуток. [22, 13]

Усі ці характеристики можуть визначити показники і ризики, що впливають на ефективність логістичної діяльності на підприємстві. Такі особливості

впливають на кількість додаткових витрат і можуть виявляти прогалини в операційній системі.

Останнім етапом логістичною системи торгівельного підприємства варто вважати логістику збуту продукції. Треба зазначити, що збутова діяльність за умови реалізації логістичного управління перетворюється на один із важливих функціональних складників, що домагає визначити результати майбутніх періодів господарської діяльності, а також перспективи його подальшого розвитку.

Основною метою та задачею логістики збуту, як частини підприємницької діяльності в загальній системі управління товаром є виявлення потреб ринку та знаходження каналів для подальшого розвитку торгівельної діяльності.

Логістика збуту грає одну із основних ролей у діяльності торгівельного підприємства. Передусім можна зазначити, що вона являє собою продовження виробничою діяльності, вона сприяє на утворення додаткової споживчої вартості, що в загальному плані допомагає збільшенню загальної вартості.

Цей процес спрямований на комерційне завершення маркетингової та виробничої діяльності підприємства. Він одночасно виявляє, формує та реалізує не лише конкретні економічні підсумки його діяльності, але й конкретні потреби конкретних споживачів. Ця функція є однією з найважливіших у підприємницькій діяльності виробничого підприємства, оскільки вона не лише втілює корпоративну місію, а й у певній мірі визначає її. Вона є одним із джерел створення конкурентної переваги як для товару, так і для підприємства в цілому.[23, 15]

Матеріальний потік у сфері розподілу представляє собою форму готової продукції. Сфера розподілу також є виробником послуг. Статус постачальника товару-послуги зобов'язує підприємство в першу чергу враховувати інтереси покупців, на чому ґрунтується формування розподільчої логістики. Склад

завдань розподільчої логістики на мікро- та на макрорівні різний. Якщо розглядати рівень підприємства, то можна визначити такі фактори:

- оптимізація формування портфеля замовлень;
- укладання договорів із замовниками на постачання продукції;
- забезпечення ритмічності та дотримання планомірності реалізації продукції;
- вивчення і задоволення потреб у логістичному сервісі;
- раціоналізація параметрів, структури і просування динамічних матеріальних потоків;
- оптимізація параметрів і умов зберігання запасів товарного характеру;
- формування і вдосконалення системи інформаційного забезпечення.

Навпроти, якщо роздивлятися процеси на макрорівні, то можна визначити такі завдання розподільчої логістики.

- вибір схеми розподілу матеріального потоку;
- визначення оптимальної кількості розподільчих центрів (складів) на території, яка обслуговується;
- визначення оптимального місця розташування розподільчого центру (складу) на території, яка обслуговується. [24, с. 133]

1.3 Методичні підходи до оцінювання управління логістикою підприємства

Великим чинником підвищення ефективності організаційних систем управління є впровадження в усі області концепції та методології логістики на підприємство.

Системи оцінювання результатів логістичною діяльністю підприємства і їх застосування є безперечним вирішенням основних завдань, таких як моніторинг та контроль логістичних операцій, а також оперативне управління логістичними операціями.

До завдань моніторингових показників відноситься слідкування за динамікою роботи логістичних систем. Загалом до моніторингових логістичних показників можна віднести рівень сервісу та елементи структури витрат. Контрольні показники відображають поточні результати діяльності та слугують до коректування логістичного процесу, якщо він відхиляється від встановлених норм.

Можна визначити показники, що характеризують досягнення результатів логістики:

- показники, що характеризують логістичну систему
- показники, що характеризують роботу логістичної системи

Розглядаючи ці показники, можна до першої категорії віднести логістичні активи, а саме такі як склади, запаси, транспорт та обладнання.

Ці активи можуть складати більшу частку активів підприємства. Оцінювання управління активами може показати, наскільки швидко обертаються ліквідні активи і ніскільки успішно покриваються інвестиції, вкладені в основні засоби.

Відповідними показниками, які характеризують потужності логістичних активів (основних засобів), будуть :

- - площа, кв.м;
- - місткість, куб.м або кількість товару в тонах;
- - пропускна спроможність, т/добу;
- - кількість, од.
- До другої категорії можна зарахувати такі показники, як:
 - - ефективність логістичної системи;
 - - продуктивність логістичної системи;
 - - надійність логістичної системи;
 - - гнучкість логістичної системи

Побудова логістичного процесу на складі має виходити з обґрунтованого вибору критеріїв оптимізації. Ефективність логістичного управління можна

оцінити такими показниками як величина очікуваного корисного ефекту, імовірність його досягнення і витрати відповідних ресурсів.

Процес оцінки ефективності логістичної діяльності, по-перше, має бути спрямований на розвиток певних завдань:

- Моніторинг логістичних операцій
- Контроль над процесом виконання транспортно-логістичного обслуговування
- Оперативне управління на основі виявлених тенденцій
- Розроблення подальших тактичних і стратегічних дій для вдосконалення логістичного процесу

Для того щоб побудувати нову модель логістичної діяльності насамперед потрібно звертати увагу на потреби її майбутніх користувачів. Для цього треба визначити які саме принципи буде покладено в основу логістичної системи торгівельного підприємства:

- 1) Достовірність – прозорість в процесах та загальнодоступність даних для всіх співробітників, потрібно застосовувати показники та розрахунки, що будуть зрозумілими та всебічно зрозумілими;
- 2) Всебічність- для побудови логістичної системи потрібно враховувати усі аспекти логістичної діяльності на підприємстві, що мають включати в себе весь процес матеріальних та інформаційних потоків.
- 3) Мати прикладний характер – система має бути розроблена так, щоб мати повні можливості для застосування на практиці. Усі результати мають бути використані як основа для формування логістичної діяльності і бути застосовані для визначення нових пропозицій та подальшого розвитку наступних версій систем.
- 4) Однозначність- всі отримані результати не можуть трактуватися і бути розпізнані неоднозначно, потрібно уникати подвійних значень.

- 5) Наочність – для більшого розуміння та подальшого вірного трактування усі отримані результати також потрібно наводити графічно та надавати повне роз'яснення ситуації.
- 6) Універсальність - створення повноцінної системи, що може підлаштуватися під будь-яке підприємство з різними потребами, але також потрібно мати унікальні специфічні характеристики для пристосування для кожного типу підприємств окремо.[25,с. 81]

Для комплексної оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства важливо враховувати її тривимірну сутність:

1. Як результат кількісного виміру: оцінка досягнень логістичної діяльності повинна ґрунтуватися на конкретних показниках, таких як швидкість доставки, рівень запасів, вартість логістики відносно обсягу продажів тощо.
2. Як процес організації оцінки та аналізу результатів: цей підхід передбачає систематичний аналіз виконання логістичних функцій, виявлення тенденцій та внутрішніх закономірностей, що впливають на результативність. Це дозволяє зрозуміти, які чинники справляють найбільший вплив і як їх можна оптимізувати.
3. Як база для управлінських рішень: результати оцінки ефективності логістичної діяльності повинні стати основою для ухвалення управлінських рішень щодо підвищення ефективності. Виявлені резерви у процесах логістики дозволять впроваджувати стратегічні зміни для підвищення продуктивності та зменшення витрат.

Такий підхід до оцінки логістичної діяльності сприяє комплексному розумінню її функціонування, розкриває області для удосконалення і дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Загалом розглянемо основні критерії оцінки ефективності логістичної системи:

- Витрати
- Якість послуг
- Час
- Активи

Якщо більш детально роздивлятися кожний пункт, то почнемо з витрат. Такий показник як витрати логістичних операцій є основою оцінки результативності логістичної діяльності. Зазвичай виражають витрати у грошовому еквіваленті або ж як часту від загальної суми витрат підприємства.

Наступним показником є якість послуг, тобто коефіцієнт задоволення клієнтів. Ефективність логістичних операцій визначається через досконале виконання замовлень, задоволення потреб споживачів і якість продукції.

Для досягнення цього мети потрібно:

1. Повна і своєчасна доставка замовлених товарів.
2. Точне ведення документації щодо замовлення.
3. Виконання погоджених умов постачання.
4. Забезпечення доставки в назначений термін.
5. Швидке реагування на претензії споживачів і їх вирішення.
6. Зниження частоти зіпсування продукції і витрат на повернення товарів.

Ці аспекти визначають якість обслуговування, задоволення клієнтів і загальну ефективність логістичної діяльності підприємства.

Також одними із важливих аспектів оцінки ефективності логістичних систем є вимірювання часу. Саме це допомагає вимірювати спроможність фірми з маленькими затримками реагувати на запити на будь-якому ступені процесу продажу.

Основними показниками є:

- Тривалість виробничого циклу:

Час, що демонструє кількість часу, що потрібно для повного циклу постачання та випуску готової продукції, це стосується як зовнішніх, так і внутрішніх поставок.

- Час реакції ланцюга поставок:

Цей показник характеризує час, що був необхідним для реагування на зміни в ринковому попиті, допоміжними факторами в цьому процесі є коригування оперативних планів та зміна планів поставок продукції через зміну купівельної спроможності.

Загалом ці показники допомагають фірмі виміряти ступінь ефективності виконання замовлень та своєчасність задоволення користувачів.

Наступним етапом оцінки ефективності є аналіз активів підприємства. Оцінювання включає в себе ефективне використання вкладеного капіталу, обіговий капітал, що пов'язаний з запасами. Також це стане показником, що визначає швидкість обороту обігових активів (зокрема запасів), та допомагає розрахувати успішність окупності основних засобів.

Основні показники використання логістичних активів включають:

1. Точність прогнозів: це оцінка, яка базується на ретроспективному аналізі безпомилкових прогнозів попиту за останні три місяці у середньому.
2. Завантаження потужностей: це відношення завантажених потужностей до загального обсягу наявних потужностей.
3. Старіння запасів: це витрати, пов'язані зі старінням запасів, виражені у відсотках від їх середньої вартості.

Також типові показники ефективності використання логістичних активів включають такі аспекти як тривалість операційного циклу, оборотність запасів (в обертах і днях), рентабельність сукупних активів, рентабельність обігового капіталу, рентабельність основного капіталу, рентабельність інвестицій та інші.

Оцінка логістичних систем підприємств є критичним етапом для забезпечення їх ефективності та конкурентоспроможності. Ключові показники використання активів, такі як точність прогнозів, старіння запасів та завантаження потужностей, допомагають підприємствам аналізувати ефективність їх логістичних операцій.

Точність прогнозів дає змогу передбачати попит і вчасно відповідати на нього, зменшуючи ризики необхідності великих запасів. Старіння запасів вказує на ефективність управління запасами і витрати, пов'язані з ними. Завантаження потужностей свідчить про оптимальне використання виробничих ресурсів.

Загальні показники ефективності, такі як тривалість операційного циклу і оборотність запасів, дозволяють оцінювати продуктивність і швидкість обороту капіталу. Рентабельність різних видів капіталу вказує на те, наскільки ефективно використовуються ресурси для генерації прибутку.

Загалом, оцінка логістичних систем допомагає підприємствам ідентифікувати області для вдосконалення, оптимізувати витрати і підвищувати загальну продуктивність, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності на ринку.

Висновки до першого розділу

Логістика на підприємстві, особливо в оптовій та роздрібній торгівлі, впливає на витрати та навантаження. Вона складається з таких етапів, як постачання, складування, зберігання та збут. Складська логістика важлива для оптимізації витрат на зберігання. Ефективність логістики відображається через показники, такі як тривалість операційного циклу та оборотність запасів. Прогнозування попиту допомагає управляти запасами, зменшуючи потребу в великих запасах. Оцінка логістичних систем дозволяє вдосконалювати процеси та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВРІЯ- В»

2.1 Загальний економічний стан діяльності підприємства ТОВ «Таврія В»

ТОВ «Таврія-В» - українська мережа супермаркетів. Ця мережа представлена в декількох містах України , таких як Одеса, Миколаїв, Білгород- Дністровськ, Ізмаїл, Чорноморськ, Компанія була заснована у 1992 році в Одесі. На даний час вона керує торговими майданчиками у 8 регіонах України. Загально ТОВ «Таврія В» включає в себе мережу кафе швидкого харчування, ресторани, цехи з виробництва м'ясних та рибних напівфабрикатів, кондитерські та кулінарні цехи, також пекарні, броварні. Також у власності компанії перебуває великий логістичний центр і інтернет магазин.

їхню діяльність можна поділити на ключові напрямки:

- Роздрібна торгівля
- Оптова торгівля
- Виробництво
- Підприємства громадського харчування
- Будівництво та девелопмент

Через це можна зазначити, що в портфелі компанії знаходяться торгівельні об'єкти різного формату: супермаркетів, супермаркети преміум-класу «КОСМОС», магазини косметики та побутової хімії та товарів для дому «БЛИСК&ВІДРО», також магазини низьких цін ПЮРЕ.

На даний момент ТОВ «Таврія-В» є однією із найбільш популярних торгових мереж, що працює у різних регіонах країни. Однією із важливих якостей праці цього підприємства є велика увага, що приділяється якості товару, рівню сервісу, також надаються додаткові безкоштовні послуги. Мережа супермаркетів ТОВ «Таврія В» поділяє власні торгівельні точки на торгівельні центри та «магазини біля дому». Основною відмінністю цих форматів є мета та обсяги закупок споживачів. Перший варіант створений для здійснення тижневих або більш довгострокових закупів, другий – для щоденних

маленьких потреб. Цей метод диверсифікації дозволив охопити ринок роздрібної торгівлі і загалом сприяє на збільшення частки ринку. Основна концепція розміщення торгових приміщень це розташування їх у густонаселених районах міста або місцях з великим потоком людей, що впливає на приплив нових покупців до супермаркетів. Завдяки цьому ТОВ «Таврія В» утримує лідерські позиції на конкурентному ринку.

З метою дослідження економічного потенціалу конкурентного розвитку компанії «Таврія В» необхідно провести аналіз фінансових показників розвитку. За для мети досягнення ефективного та рентабельного функціонування підприємство використовує фінансові ресурси.

Аналіз загальної фінансово-економічної діяльності буде використана методика, що визначає основні показники, що характеризують собою загальний рівень фінансового стану підприємства, надає інформацію щодо напрямків покращення показників.

Основними складовими даного фінансового аналіз є структура динаміки активів підприємства, дебіторської заборгованості, що наддадуть загальний стан активів підприємства. Оцінка власного капіталу підприємства, що характеризує собою зміни у структурі та обсягах власних фінансових ресурсів.

Інформаційною базою проведення аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «Таврія В» є бухгалтерська звітність, яка є комплексом взаємопов'язаних фінансово-господарської діяльності підприємства за звітний період.

Для визначення оцінки ефективності використання активів, доходів, витрат та результатів діяльності підприємства за 2021-2023 роки розглянемо структуру активів підприємства ТОВ «Таврія В».

Аналіз структури і динаміки активів підприємства

Таблиця 2.1

Найменування	2021		2022		2023		Абсолютне відхилення	Коефіцієнт відхилення
	сума, тис грн	питома вага, %	сума, тис грн	питома вага, %	сума, тис грн	питома вага, %		
Необоротні активи усього в т.ч.:	3 576 487		3 565 753		3 669 951		93 464	1,03
Нематеріальні активи	51 979	1,45%	53 688	1,51%	46 456	1,27%	-5 523	0,89
первісна вартість	125 764		150 871		159 144			
накопичена амортизація	73 785		97 183		112 688			
Основні засоби	3 522 619	98,49%	3 509 709	98,43%	3 621 139	98,67%	98 520	1,03
первісна вартість	4 199 620		4 318 443		4 542 459			
знос	677 001		808 734		921 320			
Оборотні активи, усього в т.ч.	1 593 960		1 894 316		2 167 633		573 673	1,36
Запаси, усього в т.ч.	1 483 047	93,04%	1 751 737	92,47%	2 011 847	92,81%	528 800	1,36
виробничі запаси	15 991	1,00%	25 252	1,33%	24 842	1,15%	8 851	1,55
товари	1 467 056	92,04%	1 726 485	91,14%	1 987 005	91,67%	519 949	1,35
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	31 718	1,99%	57 472	3,03%	43 864	2,02%	12 146	1,38
Грошові кошти та еквіваленти	17 892	1,12%	23 130	1,22%	24 906	1,15%	7 014	1,39

Шляхом зіставлення показників активу Звіту про фінансовий стан на початок і кінець досліджуваного періоду, було визначено абсолютне та відносне зростання майже всіх статей активів підприємства.

Згідно наведеного розрахунку коефіцієнт зростання необоротних активів торгівельного підприємства за період 2021-2023 роки становить 1,03; оборотних активів – 1,36. Це свідчить про безперервність діяльності підприємства і наявність інвестицій в необоротні активи.

Коефіцієнт зростання оборотних активів становить 1,36 і співпадає з коефіцієнтом зростання запасів. Вартість запасів у складі оборотних активів становить більше 90% і зростає паралельно з основними активами підприємства. Це вказує на те, що на підприємстві не відбувається уповільнення обороту, і фінансовий стан підприємства не має тенденції на погіршення.

Аналіз структури і динаміки дебіторської заборгованості

Таблиця 2.2

Найменування	2021	2022	2023	Абсолютне зростання	Коефіцієнт зростання
	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	31 718	57 472	43 864	12 146	1,38
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
за виданими авансами	44 220	47 495	79 739	35 519	1,80
з бюджетом	12 055	7 437	7 277	-4 778	0,60
Інша поточна дебіторська заборгованість	2 181	2 106	-	-2 181	0,00

На підставі наведеного розрахунку визначено, що коефіцієнт зростання дебіторської заборгованості за товари роботи, послуги має значення 1,38. Зростання дебіторської заборгованості покупців в 2022-2023 роках пов'язано з

уповільненням здійснення боржниками розрахунків за придбані товари. Падіння платоспроможності багатьох підприємств зумовлене зокрема ускладненням загальної економічної ситуації в Україні на фоні триваючого воєнного стану, пов'язаного з повномасштабним вторгненням Російської Федерації проти України.

Аналіз структури та динаміки власного капіталу підприємства

Таблиця 2.3

Найменування	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення	Коефіцієнт відхилення
	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн		
Власний капітал в т.ч.:	2 402 588	2 420 128	2 422 900		
Зареєстрований капітал	40 000	40 000	40 000	0	1,000
Капітал у дооцінках	2 098 715	2 098 715	2 098 715	0	1,000
Нерозподілений прибуток	263 873	281 413	284 185	20 312	1,077

З розрахунку видно, що власний капітал підприємства за період 2022-2023 роки збільшився на 7,7%. Зареєстрований капітал залишився незмінним, що свідчить про відсутність змін у розмірі уставного капіталу товариства. Збільшення власного капіталу підприємства відбулось за рахунок зростання нерозподіленого прибутку. Отримані прибутки свідчать про достатньо ефективне функціонування підприємства.

Аналіз структури та динаміки фінансових результатів

Таблиця 2.4

Назва статті	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення (2021-2022)	Коефіцієнт зміни	Абсолютне відхилення (2022-2023)	Коефіцієнт зміни
	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн				
Чистий дохід (виручка)	1 613 604	1 559 582	1 748 203	-54 022	0,967	188 621	1,121
Собівартість реалізованої продукції	1 576 960	1 481 255	1 729 979	-95 705	0,939	248 724	1,168
Валовий прибуток	36 644	78 327	18 224	41 683	2,138	-60 103	0,233
Інші доходи операційної діяльності	735 914	668 978	826 583	-66 936	0,909	157 605	1,236
Адміністративні витрати	78 107	72 631	83 142	-5 476	0,930	10 511	1,145
Витрати на збут	404 160	410 216	463 149	6 056	1,015	52 933	1,129
Інші операційні витрати	83 804	68 760	102 166	-15 044	0,820	33 406	1,486
Фінансовий результат від операційної діяльності	206 487	195 698	196 350	-10 789	0,948	652	1,003
Інші фінансові доходи	1 244	5 732		4 488	4,608	-5 732	0,000
Фінансові витрати	158 512	179 552	189 398	21 040	1,133	9 846	1,055
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	49 219	21 878	5 981	-27 341	0,445	-15 897	0,273
Чистий прибуток	39 189	17 540	2 772	-21 649	0,448	-14 768	0,158

В таблиці наведено структуру і динаміку змін складових фінансового результату діяльності підприємства за період 2011-2023 роки. З наведених даних можна зробити такі спостереження:

Чистий дохід підприємства зазнав незначного падіння на 54 022 тис. грн (3%) в 2022 році, але за підсумками 2023 року спостерігалось зростання виручки на 12% в порівнянні з 2022 роком, яке склало 188 621 тис. грн. Тенденція к зростанню виручки свідчить про ефективність заходів, що вживаються на підприємстві з метою стабілізації доходності підприємства.

Собівартість реалізованої продукції на протязі 2022-2023 років також зазнала коливань. Проте зростання собівартості реалізації в 2023 в порівнянні з 2022 склало 248 724 тис. грн (16%), що дещо перевищує рівень зростання виручки. Перевищення темпів зростання собівартості реалізації над виручкою може пояснюватись зростанням закупівельних цін на товари, та можливо необхідністю знижувати націнку з огляду на складні загально ринкові умови.

Валовий прибуток в 2022 році майже вдвічі збільшився незважаючи на зменшення обсягів виручки. За підсумками 2023 року спостерігається падіння валового прибутку на 77% в порівнянні з 2022 роком що склало 60 103 тис. грн. і є тривожним сигналом. Це може свідчити про погіршення умов торгівлі на фоні значного зростання собівартості реалізації, яке не компенсується наявним ростом виручки.

Протягом 2022-2023 років на підприємстві спостерігається стійке зростання витрат на збут. Так в 2022 році на фоні зниження всіх витратних статей підприємства витрати на збут зросли на 6 056 тис. грн, що складає 2%. В 2023 році в порівнянні з 2022 витрати на збут збільшились на 52 933 тис. грн, тобто на 13%. Стійке зростання збутових витрат пояснюється зокрема необхідністю забезпечувати функціонування логістичного центру та об'єктів роздрібно торгівлі незалежно від росту цін на електроенергію, паливо тощо.

Адміністративні та Інші витрати підприємства в 2023 році теж зазнали росту в порівнянні з 2022 роком на 10 511 тис. грн і 33 406 тис. грн відповідно. Зазначена тенденція може свідчити про активізацію діяльності підприємства в цілому на фоні невизначеності ситуації 2022 року.

Фінансовий результат від операційної діяльності в 2023 році дещо стабілізувався у порівнянні з 2022 і склав 196 350 тис. грн., що на 652 тис. грн. більше результату минулого року.

Значний вплив на фінансовий результат діяльності підприємства протягом 2021-2023 років мали фінансові витрати.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в 2022 році зменшився на 27 341 тис. грн, тобто на 55% від показника 2021 року. За підсумками 2023 року зменшення прибутку до оподаткування склав 15 897 тис. грн, 73% від показника 2022 року. Таке положення справ не сприятливим для підприємства і потребує прийняття відповідних рішень, що сприятимуть підвищенню ефективності роботи в майбутньому.

Загалом, аналіз показує, що хоча доходи від основної діяльності підприємства зросли, збільшення витрат і зменшення прибутковості свідчить про потенційні проблеми в управлінні витратами та ціноутворенні. Підприємству варто звернути увагу на оптимізацію витрат і покращення управління для підвищення ефективності своєї діяльності.

Аналіз структури та динаміки операційних витрат за економічними елементами

Таблиця 2.5

Найменування	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення 2021-2022	Коефіцієнт зміни	Абсолютне відхилення 2022-2023	Коефіцієнт зміни
	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн				
Матеріальні затрати	128 675	135 748	141 125	7 073	1,055	5 377	1,040
Витрати на оплату праці і соціальні заходи	112 376	109 533	112 411	-2 843	0,975	2 878	1,026
Амортизація	147 997	142 745	141 491	-5 252	0,965	-1 254	0,991
Інші операційні витрати	167 272	151 590	277 438	-15 682	0,906	125 848	1,830
Разом Операційних витрат	556 320	539 616	672 465	-16 704	0,970	132 849	1,246
<i>Сума витрат операційної діяльності на 1 грн реалізованої продукції</i>	<i>0,345</i>	<i>0,346</i>	<i>0,385</i>				

З наведеного аналізу видно, що матеріальні витрати на підприємстві протягом 2022-2023 років мали стійку тенденцію до зростання. Так збільшення матеріальних витрат в 2022 році становило 7 073 тис. грн (5.5%), а за підсумками 2023 склало 5 377 тис. грн (4%). Зазначена тенденція в цілому виправдана з огляду на те, що до складу матеріальних витрат входять витрати на електроенергію, паливо, запчастини, інші товаро-матеріальні цінності, необхідні для забезпечення безперервної і ефективної діяльності підприємства, ціни і тарифи на які в свою чергу постійно піднімаються.

Витрати на оплату праці і соціальні заходи в 2022 році зменшились в порівнянні з 2021 на 2 843 тис. грн (на 2,5%), що може пояснюватись відтоком робочої сили, падінням інтенсивності діяльності підприємств на фоні воєнного вторгнення в Україну і його наслідків. Проте в 2023 році витрати на оплату труда і соціальні заходи повернулись на рівень 2021 року.

Загальне зростання Інших операційних витрат в 2023 році порівняно з 2021 роком на 110 166 тис. грн (на 66%) пов'язане з загальною активізацією діяльності підприємства, зростанням маркетингових витрат, впровадженням нових ініціатив, які ще не були очікуваного ефекту. Це також підтверджується загальним збільшенням суми витрат на одну гривню реалізованої продукції, яке поступово зростало від 0,345 грн. в 2021 році до 0,385 грн. в 2023 році.

Ці зміни в структурі витрат вимагають уваги з боку управління, оскільки вони можуть впливати на загальну прибутковість та ефективність підприємства.

Наступним кроком буде проведення фінансового аналізу за коефіцієнтами. Для точного визначення стану підприємства варто роздивитися галузеву специфіку та оцінити показники з врахуванням певних відмінностей.[18, 22]

Коефіцієнт рентабельності активів показує розмір чистого прибутку на одну гривню активів та характеризує ефективність використання активів. Зменшення цього показника може свідчити про затримання темпів економічного зростання та розвитку підприємства.

Ступінь рентабельності активів підприємства, яку забезпечує прибуток від основної виробничої діяльності підприємства, характеризує коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує частку чистого прибутку у власному капіталі. Високий коефіцієнт вказує на прибуткову діяльність підприємства та його інвестиційну привабливість. Цей коефіцієнт характеризує ефективність укладення коштів у підприємство. Коефіцієнт рентабельності діяльності показує наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва і характеризує прибутковість діяльності підприємства. Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством наявних ресурсів (незалежно від джерел їх залучення) та показує, наскільки зміни у наявних активах пов'язані зі змінами доходу (виручки) від реалізації.

Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт рентабельності діяльності	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Оцінка ефективності діяльності з урахуванням галузевої специфіки
Високе значення	Високе значення	Високе значення	Задовільно для всіх підприємств
Високе значення	Низьке значення	Середнє значення	Задовільно для підприємств переробної, харчової промисловості, торгівлі

Показники	Методика розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт рентабельності активів	$Кра = \frac{Пр}{(Вб0 + Вб1)/2}$ Пр - чистий прибуток; Вб0 - валюта балансу на початок періоду; Вб1 - валюта балансу на кінець періоду.	Показник характеризує рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$Крвк = \frac{Пр}{(Вк0 + Вк1)/2}$ Пр - чистий прибуток, Вк0 - сума власного капіталу на початок періоду; Вк1 - сума власного капіталу на кінець періоду.	Показник визначає рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство і є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства
Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу	$Крод = \frac{Фо}{(Вб0 + Вб1)/2}$ Фо - фінансовий результат від операційної діяльності (до оподаткування); Вб0 - валюта балансу на початок періоду; Вб1 - валюта балансу на кінець періоду.	Цей коефіцієнт показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для одержання прибутку, тобто який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи.
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$Крр = \frac{Пр}{ЧД}$ Пр - чистий прибуток; ЧД - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).	Показник характеризує рівень ефективності господарської діяльності підприємства
Коефіцієнт зносу основних засобів	$Кзоз = \frac{З}{Оз}$ З - сума зносу; Оз - первісна вартість основних засобів.	Коефіцієнт зносу основних засобів відображає рівень зносу основних засобів і визначається як відношення суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів.

Коефіцієнт оборотності активів	$K_{oa} = \frac{ЧД}{(B_{60} + B_{61})/2}$ ЧД- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) B₆₀- валюта балансу на початок періоду; B₆₁- валюта балансу на кінець періоду.	Показник ділової активності, який демонструє ефективність використання активів компанії. Значення показника говорить про те, скільки товарів і послуг продано за досліджуваний період на кожну гривню використаних активів.
Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства	$K_{ф.с.} = \frac{Вк.}{(Дз + Кз)}$ Вк - власний капітал; Дз - довгострокові зобов'язання; Кз - короткострокові зобов'язання.	Коефіцієнт фінансової стійкості- це показник, який говорить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі.
Коефіцієнт покриття	$K_{п} = \frac{Обз}{ПЗ}$ Обз- оборотні засоби; ДЗ- довгострокові зобов'язання; ПЗ - поточні зобов'язання.	Коефіцієнт покриття показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{аб.л.} = \frac{Гк}{ПЗ}$ Гк- грошові кошти; ПЗ - поточні зобов'язання.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності - співвідношення найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань. До найбільш ліквідної частини активів належать грошові кошти та їх еквіваленти.

Показники фінансово-господарської діяльності підприємства

Таблиця 2.6

Показники	Оптимальне значення показника	Галузевий норматив показника	Фактичне значення показника			Відхилення	
			2021	2022	2023	2021-2022	2022-2023
Коефіцієнт рентабельності активів	> Збільшення		0,008	0,003	0,0005	-0,005	-0,003
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	> Збільшення (0,13- 0,24)		0,016	0,007	0,001	-0,009	-0,006
Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу	> Збільшення (0,12- 0,18)		0,487	0,453	0,428	-0,034	-0,025
Коефіцієнт рентабельності діяльності	> Збільшення		0,024	0,011	0,002	-0,013	-0,010
Коефіцієнт зносу основних засобів	Зменшення		0,161	0,188	0,203	0,027	0,015
Коефіцієнт оборотності активів	Збільшення		0,330	0,293	0,309	-0,037	0,016
Коефіцієнт покриття	> 1 Збільшення	>2,0	0,978	1,024	0,959	0,047	-0,065
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Збільшення	>0,7	0,068	0,089	0,069	0,021	-0,020
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2- 0,35	>0,2	0,011	0,012	0,011	0,001	-0,001

Аналіз показників фінансової діяльності підприємства за 2021-2023 роки вказує на загальне зниження ефективності та рентабельності. Зокрема, коефіцієнт рентабельності активів відчутно зменшився з 0,008 у 2021 році до 0,0005 у 2023 році, що свідчить про погіршення ефективності використання активів у генерації прибутку.

Крім того, коефіцієнт рентабельності власного капіталу скоротився з 0,016 у 2021 році до 0,001 у 2023 році, вказуючи на зниження прибутковості інвестованого капіталу. Це може бути ознакою проблем у ефективному використанні інвестиційних ресурсів.

У той же час, коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу показав зменшення з 0,487 у 2021 році до 0,428 у 2023 році, що свідчить про загальне погіршення прибутковості діяльності підприємства, враховуючи усі джерела капіталу.

Найбільш значуще зниження спостерігається в коефіцієнті рентабельності діяльності, який зменшився з 0,024 у 2021 році до 0,002 у 2023 році. Це свідчить про значне погіршення прибутковості виробничої діяльності підприємства.

Також слід звернути увагу на збільшення коефіцієнта зносу основних засобів, що може вказувати на погіршення стану активів підприємства.

У цілому, ці тенденції свідчать про необхідність проведення детального аналізу фінансових показників та вжиття заходів для покращення фінансової стабільності, ефективного використання ресурсів та загальної прибутковості підприємства з метою забезпечення успішного розвитку у майбутньому.

2.2 Аналіз управлінської діяльності на підприємстві

Одним із кроків оцінки загальної діяльності підприємства є проведення аналізу управління на підприємстві загалом. Для цього

Якщо розглядати ринок мереж супермаркетів на даний момент ТОВ «Таврія В» входить до топ-15 компаній у сфері роздрібної торгівлі, е-комерції та ресторанного ритейлу. Якщо дивитися на події останніх років, можна визначити, що ринок зазнав великої шкоди і має відновлюватися, за даними експертів було визначено, що через рік після початку повномасштабного вторгнення було відновлено 96% мереж магазинів.

2.2 Основні конкуренти підприємства та надання характеристики їх діяльності

Якщо визначати конкурентів підприємства можна відокремити лідерів ринку. Вже багато років поспіль перша трійка продовольчого ритейлу залишається незмінною, незважаючи на втрати продовольчої продукції або розташування на окупованих територіях, вони зберігають лідерські позиції.

На початку 2023 року лідером за цим показником залишається мережа АТБ у місті Дніпро. На той момент у їхній мережі функціонувало 1176 магазинів, що становило 12% більше, ніж у березні 2022 року. На другому місці залишається компанія Fozzy Group з Києва, що включає мережі Сільпо, Фора, Fozzy Cash&Carry, Le Silpo і Thrash!Траш!. Загалом вони мали 726 магазинів, порівняно з 785 до початку конфлікту. Протягом минулого року компаніям вдалося відновити роботу практично 41% магазинів, що представляє собою найвищий темп відновлення серед трьох основних гравців.

Оцінка прибутковості компаній на ринку рітейлу за 2023 рік

Таблиця 2.7

Міс це	Назва	Виторг, грн млн	Річний приріст виторгу	Фінансовий результат, млн грн
1	АТБ	104,9	22%	+4,4
2	Fozzy Group	78,2	18%	-5
3	Епіцентр К	45,7	10%	+3,7
4	Metro Cash&Carry	19,8	14%	+1,3
5	Ашан	14,2	-8%	-563
6	Comfy	13,6	12%	+15
7	Фокстрот	13,1	7%	+274
8	Eva	12,9	28%	+375
9	Rozetka	12,2	43%	+38
10	Varus	11,3	7%	+31
11	Белмарт	11,1	20%	+2
12	Novus	11,0	20%	+198
13	Eldorado	9,7	-1%	+30
14	McDonald's	7,8	22%	+946
15	Таврія В	7,5	9%	+64

За таблицею оцінки прибутковості компаній на ринку рітейлу можна зробити висновки щодо конкурентного середовища ТОВ «Таврія В». Було визначено, що компанія посідає 15 місце в рейтингу за критерієм прибутковості. Якщо порівнювати фінансовий результат за 2023 рік, то ТОВ «Таврія В» має один з найвищих результатів, що показує високу позицію і можливу конкурентоспроможність на ринку. Однак показник виторгу не є найбільшим серед мереж-конкурентів і складає усього 7,5 млрд грн.

Для більш детального аналізу конкурентного середовища на ринку було проведено дослідження за методом експертних оцінок для ТОВ «Таврія В» та ряду конкурентів, що представлені вище і займають великий відсоток долі ринку.

Порівняльний аналіз конкурентів ТОВ «Таврія В»

Таблиця 2.8

Критерії конкурентоспроможності	Таврія В	АТБ	Fozzy Group	Metro
Асортимент	7	5	8	9
Ціна	6	8	6	8
Дистрибуція	8	9	5	4
Маркетингова діяльність	5	7	8	4
Унікальність пропозиції	5	5	7	9
Власний бренд	8	9	9	6
Лояльність до бренду	9	7	5	8
Якість обслуговування	6	4	8	4

За результатами аналізу було побудовано багатокутник конкурентоспроможності.

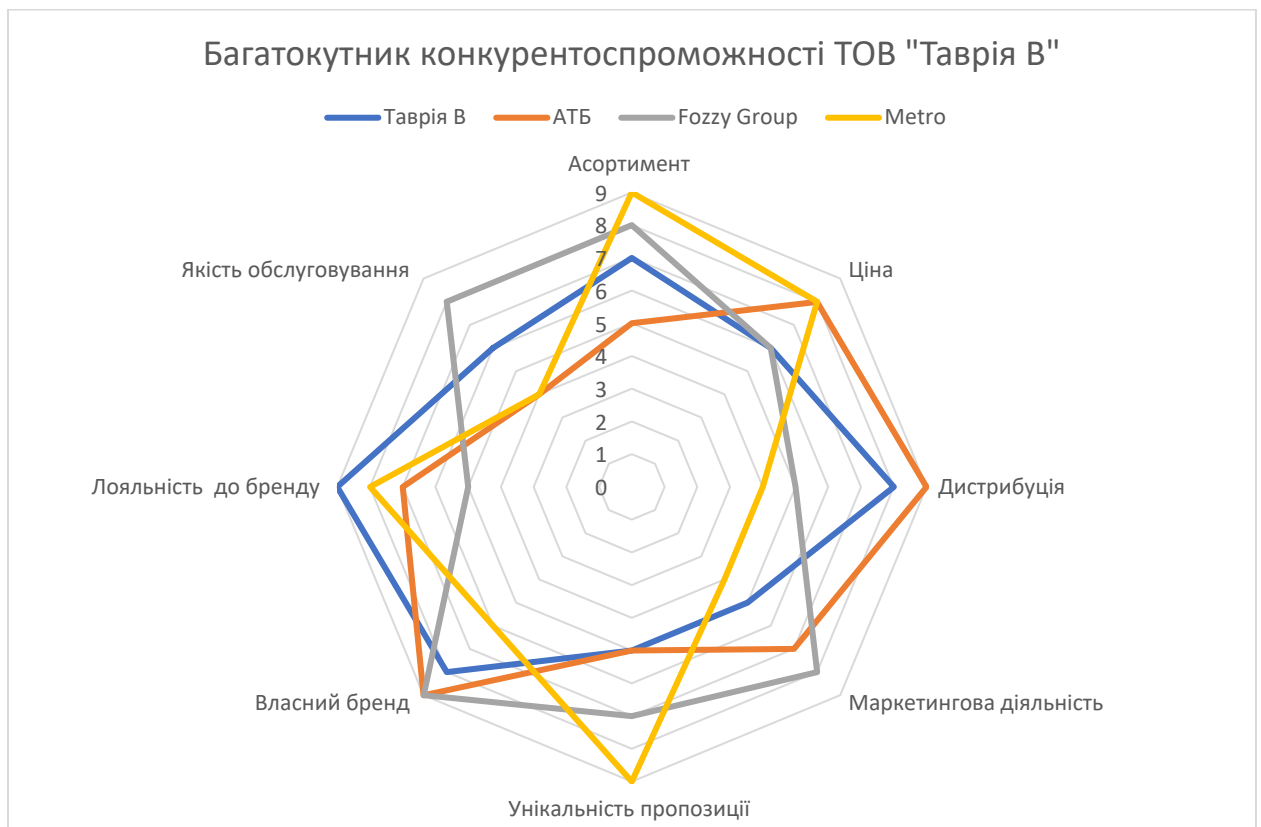


Рис 2.1 Багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «Таврія В» (Джерело: розроблено автором)

За графіком можна побачити актуальну ситуацію серед конкурентів. Можна дійти висновку, що ТОВ «Таврія В» не посідає найвищих позицій, але можна

зазначити, що сильними сторонами є лояльність до бренду споживачами та рівень дистрибуції, що включає кількість маркетингових майданчиків та регіонів з розташованими магазинами. Асортимент достатньо повний, щоб конкурувати з іншими мережами. Однак можна віднести до одних із слабких сторін ціни, що є достатньо високими у порівнянні з конкурентами, а також унікальність пропозиції. Асортимент ТОВ «Таврія В» не володіє достатньою кількістю унікальних товарів, або зовсім не представлені лінійки товарів, що є в інших конкурентів.

Ринок роздрібної торгівлі, як і інші ринки, зазнає зараз великої шкоди. Якщо розглядати стан і тенденції розвитку мереж супермаркетів та різних форматів торгівлі та конкуренцію, що властива до цієї сфери діяльності. Для встановлення головних позицій на ринку серед конкурентів потрібно враховувати управлінський чинник, також варто звернути увагу на маркетинг мікс підприємства, тобто розглядати аспекти цінової політики, а також політики просування товару.

Ринок ритейлу є висококонкурентним, тому в цих умовах значної конкуренції торговельні мережі повинні мати значні інвестиційні ресурси для того, щоб вкладати їх в запровадженні інновацій у межах маркетингових стратегій. Для більш точного визначення конкурентного середовища та факторів, що впливають та можуть зашкодити торговельному підприємству, проведемо PEST - аналіз.

Головною метою PEST- аналізу є моніторинг змін у загальному зовнішньому середовищі, від поділяє сферу дослідження на чотири великі категорії, за якими виявляють тенденції та події, що мають найбільший вплив на розвиток підприємства загалом і визначення глобальних стратегічних напрямків та тенденцій для поліпшення ситуації у майбутньому. Загалом PEST – аналіз варто проводити в поєднанні з SWOT-аналізом з метою складання повноцінного профіля внутрішнього та зовнішнього середовища.

Загальна методика проведення даного типу дослідження являє собою укладання таблиці та визначення найважливіших факторів зовнішнього середовища. Наступним етапом проводиться експертна оцінка за наступними параметрами:

- Важливість фактору для галузі
- Ступінь впливу фактору на фірму
- Направленість впливу

Ступінь важливості фактору визначається на основі інтегральної оцінки, за якою обираються найвпливовіші фактори для даного підприємства. Це дозволяє сконцентруватися та скоординувати свої цілі на дійсно важливих чинниках впливу [20, с.41].

PEST-аналіз факторів ТОВ «Таврія В»

Таблиця 2.9

Фактори PEST	Вплив фактору (оцінка)					Серед ня	Зміна фактору (оцінка)					Серед ня	Середньозва жена
Політичні	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
запровадження воєнного стану в державі	4	5	5	4	3	4,2	1	1	2	1	1	1,2	5,4
зміна в імпорті та експорті товарів	3	4	3	2	5	3,4	2	2	2	1	2	1,8	5,2
недоступність окупованих територій для ведення бізнесу	4	5	5	3	4	4,2	2	0	1	1	1	1	5,2
Соціальні													
зменшення населення (потенційних клієнтів)	3	4	1	3	4	3	1	1	1	2	0	1	4
зміна харчових звичок споживачів	1	2	2	2	4	2,2	1	0	0	0	1	0,4	2,6
зміна пріоритетів в залежності з заробітною платою	4	5	5	4	4	4,4	2	2	1	2	2	1,8	6,2
Економічні													
зменшення заробітної плати населення	4	4	4	4	4	4	2	2	2	1	2	1,8	5,8
нестабільна валюта	3	4	5	4	3	3,8	1	1	1	1	1	1	4,8
збільшення відсотка безробіття	4	5	3	2	4	3,6	2	2	2	1	1	1,6	5,2
Технологічні													
оптимізація управління запасами	4	3	3	4	5	3,8	0	0	0	1	0	0,2	4
електронна комерція	5	5	5	3	4	4,4	0	0	1	2	0	0,6	5
технологічне забезпечення продукції і маркування	3	4	5	4	4	4	0	0	1	1	1	0,6	4,6

Аналізуючи визначені фактори PEST-аналізу для торгівельного підприємства, варто звернутися до кількох ключових висновків.

Політичні аспекти, такі як можливе запровадження воєнного стану та зміни в імпорті та експорті товарів, мають серйозний вплив на стабільність та ведення бізнесу. Ці фактори визначають умови ведення бізнесу, враховуючи ризики та можливості, пов'язані із політичними рішеннями та економічними перепонами.

Соціокультурні аспекти, зокрема зменшення населення та зміна харчових звичок споживачів, вказують на необхідність враховувати зміни у споживчому попиті та адаптувати продукти або послуги відповідно. Зміна пріоритетів в залежності від заробітної плати може впливати на цінову політику та стратегії маркетингу. Також одним із додаткових наслідків для бізнесу може стати зміна асортименту продукції, що має достатній вплив на логістичну та маркетингову діяльність підприємства.

Економічні фактори, такі як зменшення заробітної плати, нестабільність валюти та збільшення безробіття, вказують на потребу уважного фінансового планування та гнучкості в управлінні ресурсами. Зміна попиту на деякі категорії товару може нанести шкоди логістичним ланцюгам торгівельного підприємства, це треба враховувати при створенні та узгодженні логістичних процесів на підприємстві.

Технологічні інновації, такі як оптимізація управління запасами, електронна комерція та технологічне забезпечення продукції, можуть стати ключовими факторами для підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Через швидку зміну зовнішнього середовища та нестабільність загальної ситуації потрібно поставити цей показник в пріоритет, для полегшення вирішення складних задач у майбутньому.

Загальна рекомендація полягає в постійному моніторингу зазначених факторів та вчасному реагуванні на будь-які зміни в зовнішньому середовищі. Гнучкість та адаптованість в стратегічному плануванні дозволять ефективно пристосовуватися до динаміки ринку та забезпечувати стале функціонування бізнесу.

Наступним кроком оцінки управлінської діяльності на підприємстві ТОВ «Таврія В» це проведення SWOT- аналізу, що зможе надати більш широке представлення про сильні та слабкі сторони підприємства. Цей аналіз являє собою один з основних показників при виборі стратегії на наступні періоди. Правильна оцінка можливостей та загроз на ринку впливає на швидкість реакції на зміни в конкурентному середовищі.

Сильні та слабкі сторони мають однакове значення, що і загрози і можливості в майбутньому для підприємства. Тому стратегічний аналіз має аналізувати усі чотири галузі розвитку окремих складових підприємства, так і торгівельне підприємство загалом.

Аналіз зовнішнього середовища полягає в оцінці стану та перспектив розвитку найважливіших факторів, які оточують підприємство і на які воно не може безпосередньо впливати. Ці фактори включають галузеві тенденції, ринки, постачальників та загальні глобальні чинники середовища.

Після проведення аналізу зовнішнього середовища і отримання даних про ті чинники, які представляють собою загрозу або відкривають нові можливості, керівництво повинно оцінити, чи є у підприємства достатні внутрішні ресурси та здібності для того, щоб скористатися цими можливостями. Також потрібно з'ясувати, які внутрішні слабкості можуть ускладнити вирішення майбутніх проблем, пов'язаних із зовнішніми загрозами.[20, с. 3]

Можна сказати, що для даного дослідження проведення SWOT- аналізу дуже важливе та може бути обґрунтоване такими причинами як те, що стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, що потребує збору та обробки , через це виникає потреба в розробленні нових методів оптимізації організації роботи.

Матриця SWOT-аналізу для підприємства ТОВ «Таврія В»

Таблиця 2.10

Сильні сторони	Слабкі сторони
- впровадження інновацій - великий власний автопарк - оптимізована транспортна система - наявність програм лояльності для клієнтів - впровадження діджиталізації у маркетинг - широкий асортимент продукції - відсутність затримок з постачанням - загальна задоволеність клієнтів	- неоптимізоване обладнання - велика плинність кадрів нижнього рівня - незацікавленість персоналу у розвитку фірми - неефективна спільна комунікація між підрозділами - неоптимізована складська діяльність
Можливості	Загрози
- розширення кількості торгівельних майданчиків - впровадження додаткових послуг - збільшення кількості торгових марок - оптимізація комунікації між підрозділами	- поява нових конкурентів - зменшення частки на ринку - загроза збільшення оборотності товарів - збільшення витрат на утилізацію продукції - зменшення імпорту товарів

Отже можна дійти висновку, що переважно для ТОВ «Таврія В» буде перспективна стратегія посилення позицій на ринку. Дивлячись на кількість ресурсів, якими володіє компанія, можна визначити те, що вона має великий потенціал у збільшенні частки ринку і опануванні нових регіонів України. Розвиваючись у даному напрямку, компанія зможе відкрити для себе нові сегменти клієнтів, що мають регіональні ознаки. Правильно та раціонально використовуючи певні ресурси підприємства, ТОВ «Таврія В» зможе розширити свої точки дистрибуції і буде мати можливість збільшити частку клієнтів серед мешканців України, це надасть конкурентну перевагу серед магазинів-лідерів.

Також після проведеного аналізу, можна зазначити, що підприємству потрібно приділити увагу і роздивитися варіант розширення асортименту додаткових послуг. Це також допоможе захопити нові ринки і закріпити свої позиції у конкурентній середі. Стагнація продажів не допоможе стабільному розвитку підприємницької діяльності, натомість можна скористуватися можливостями, що відкриваються завдяки ситуації, що зараз на підприємстві.

Загрозою для використання стратегії може становити загальний зовнішній стан економіки в країні і загрози, що не регулюються власне підприємством, тому стратегія має передбачати заходи, що максимізують можливості і надають можливий захист від загроз. Наразі це неконтрольований процес та стратегії розвитку треба укладати, враховуючи загальні зовнішні положення в країні. Правильні підлатування під ситуацію і конкретна постановка цілей допоможуть при виборі необхідної стратегії подальшого розвитку торгівельної діяльності.

2.3 Оцінка ефективності та дослідження передумов оптимізації логістичної системи на підприємстві

Підприємство «Таврія В» має свій власний логістичний центр. Центр представлений складом класу А.

Завдання складського приміщення підприємства є:

- Прийом
- Зберігання
- Комплектація
- Доставка

Площа логістичного центру становить 47 562 м². Сам центр розділений на зони для більш зручного зберігання та комплектації продукції. Характерними ознаками на різних зонах є такі пункти, як наявність спеціального обладнання, площа, температурні умови на території, різні системи зберігання продукції.

Самою великою зоною на складі є зона сухого складу (29 000м²), загалом там підтримується температура +15-+25 градусів Цельсія. Сама зона збудована за стелажною системою і має загалом 3 зони дистрибуції. Ця зона має 17 710 місць для зберігання продукції загалом.

Наступною за розміром зоною є зона Фреш (7 800 м²), вона призначена для збереження продуктів, що мають менший строк придатності, такі як, молочна продукція, м'ясна продукція, а також овочі та фрукти. Загалом на території цієї зони розміщено 4 камери для збереження продуктів, загальна температура підтримується на рівні від +4 до +10 градусів Цельсія. Ця зона має 3 300 місць для зберігання продукції загалом.

Остання зона для збереження товарів на складі є зона заморозки. Вона являє собою найменшу частину логістичного центру, її площа складає 1 600 м², загальна температура на території цієї зони -18 градусів Цельсія. Ця зона обладнана 4 камерами для довгострокового збереження продуктів, що

піддалися заморожуванню. Ця зона має 610 місць для зберігання продукції загалом.

Також логістичний центр має окремі приміщення такі, як зона виробництва, що становить 2 797м², а також будівлю для обробки втор сировини, його площа складає 800 м².

Загальна палетоємність усіх зон складає 30 510 палетів.

Персонал, що працює у логістичній сфері підприємства становить 330 людей. Сама система вистежування і контролю персоналу має свої особливості на підприємстві ТОВ «Таврія В», наприклад такі як онлайн відстежування і фіксація діяльності кожного працівника, також існує програма наставництва для навчання нових співробітників, також доступні данні про продуктивність кожного працівника у відділі цілодобово.

Транспортна система ТОВ «Таврія В» також має свої особливості. Можна зазначити, що логістичний центр всього один, і саме з нього відбуваються усі транспортні перевезення по всій країні. Підприємство здійснює доставку в 12 міст в 7 областях України. До цих областей відносяться Київська, Харківська, Хмельницька, Дніпропетровська, Одеська, Миколаївська, Херсонська. Саме з цього центру відбувається оснащення кожного магазину по кожній області не в залежності від видів товарів, що реалізуються в конкретних точках збуту.

Стосовно автопарку, яким володіє підприємство, то він є комбінованим, тобто компанія має як свої власні автомобілі, так і користується послугами найму транспортних засобів. Їхній автопарк містить автомобілі різного типу та вантажопідйомності і загалом власний автопарк становить 54 одиниці.

Маршрути для кожної точки збуту розробляються індивідуально для кожного одержувача і загалом можна зазначити, що річний пробіг усього автопарку становить 2 942 400 км. Ця логістична система відрізняється якістю і своєчасністю доставки- 97,86%.



Рис. 2.2 Показники своєчасності доставки за 2021-2023 роки (Джерело: розроблено автором)

Норми: Вчасно- 90%, Запізнення до 30 хв- 8%, запізнєння більш ніж на 30 хв - 2%.

Якщо роздивлятися норми, що встановлені для оцінки ефективності транспортної доставки підприємства, можна зазначити за графіком, що в ці місяці усі норми не були досягнені, але можна зазначити, що погрішність невиконання норм маленька, не більше 8%. Тому можна дійти висновку, що система транспорту і своєчасність доставок на підприємстві налагоджена, але може підлягати більшій оптимізації.

Що стосовно показників, що показує підприємство за останні місяці, можна відокремити такі пункти, як кількість активних SKU [(англ. Stock Keeping Unit) — ідентифікатор товарної позиції, одиниця обліку запасів, складський номер, який використовується в торгівлі для відстеження статистики по реалізованих товарах /послугах.] , що складає 62 932 одиниці, кількість активних постачальників -1694. Усього було оброблено 542 000 палетів на рік, що

становило 332 506 тон товарної продукції. Загалом можна зазначити, що це є достатньо високими показниками логістичної діяльності підприємства.

Також одним із можливих факторів оцінки є вивчення та аналіз асортименту ТОВ «Таврія В». По-перше роздивимось і оцінимо загальну виручку торговельного підприємства за категоріями.

Загальна виручка підприємства по категоріям продажу ТОВ «Таврія В»

Таблиця 2.11

Групи товарів	Виручка	Частка у виручці, %	Сукупний відсоток
Продовольчі товари	1 381 766	79,04%	79,04%
Непродовольчі товари	208 115	11,90%	90,94%
Власне виробництво, послуги	137 290	7,85%	98,80%
Одяг та взуття	13 947	0,80%	99,59%
Побутова техніка	6 904	0,39%	99,99%
Меблі	181	0,01%	100,00%
Виручка Разом	1 748 203		



Рис 2.3 Аналіз асортименту продажів ТОВ "Таврія В" в 2023 році (Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства)

В таблиці можна побачити, що на підприємстві представлено п'ять основних груп товарів. Загальна виручка підприємство за 2023 рік склала 1 748 203 тис. грн, і частка продовольчих товарів в загальному обсязі виручки дорівнює 79,4%. Тобто найбільший сегмент продаж припадає саме на цю категорію товарів.

Через це наступним етапом варто більш детально розглянути продовольчі товари, так як вони являють собою більш важливу частку для всієї торгової діяльності ТОВ «Таврія В». Саме для цього проведемо ABC аналіз для того, щоб визначити найбільш нерелевантні товари, що можуть впливати на загальну виручку і зробити висновки щодо асортименту підприємства і загальної потреби в закупках певних категорій продовольчих товарів.

Аналіз продажів категорій продовольчої продукції ТОВ «Таврія В»

Таблиця 2.1

Категорії товарів	Виручка з продажу	Частка у виручці	Сукупний відсоток	Група
Овочі та фрукти	143 333 420,40	10,37	10,37	А
Кондитерські вироби	133 118 125,60	9,63	20,01	А
Тютюнові вироби та аксесуари	129 354 266,56	9,36	29,37	А
Вино-горілчані вироби	121 699 725,27	8,81	38,18	А
Молочна продукція	107 337 014,61	7,77	45,94	А
Безалкогольні напої	99 295 641,44	7,19	53,13	А
М'ясна гастрономія	79 104 215,49	5,72	58,86	А
Риба і м'ясо	71 410 675,57	5,17	64,02	А
Бакалія	68 749 164,45	4,98	69,00	А
Слабоалкогольні напої	66 728 724,41	4,83	73,83	А
Сири	52 326 680,54	3,79	77,62	А
Заморожені продукти	45 098 578,69	3,26	80,88	А
Хлібобулочні вироби	36 526 872,74	2,64	83,52	В
Соуси, спеції	34 264 152,38	2,48	86,00	В
Снеки	31 972 040,90	2,31	88,32	В
Консерви	30 165 586,46	2,18	90,50	В
Яйця	29 929 058,12	2,17	92,67	В
Кава	25 647 567,68	1,86	94,52	В
Кавомашина	24 205 957,50	1,75	96,27	С
Чай	14 294 396,16	1,03	97,31	С
Рослинна олія	11 703 406,64	0,85	98,15	С
Дитяче харчування	11 025 345,19	0,80	98,95	С
Кулінарія	7 225 549,46	0,52	99,48	С
Діабетичні товари	4 407 325,81	0,32	99,79	С
Безглютенова продукція	1 591 272,98	0,12	99,91	С
Еко-Біо	1 250 011,92	0,09	100,00	С

Згідно з ABC-аналізом, перші 12 категорій товарів, які включають овочі та фрукти, кондитерські вироби, тютюнові вироби та аксесуари, вино-горілчані вироби, молочну продукцію, безалкогольні напої, м'ясну гастрономію, рибу і м'ясо, бакалію, слабоалкогольні напої, сири та заморожені продукти, належать до групи А. Ці товари приносять найбільшу частку виручки підприємства і є найважливішими для бізнесу. Вони формують основу доходу і потребують максимальної уваги для забезпечення стабільних поставок, високої якості та ефективного управління запасами.

Наступні товари, такі як хлібобулочні вироби, соуси та спеції, снеки, консерви, яйця та кава, належать до групи В. Вони займають проміжне місце за часткою у виручці і також є важливими, але не настільки, як товари групи А. Управління цими товарами потребує ретельного контролю, але менш інтенсивного порівняно з групою А, з метою забезпечення оптимальних запасів і стабільного доходу.

До групи С входять товари з найменшою часткою у виручці, такі як каво машини, чай, рослинна олія, дитяче харчування, кулінарія, діабетичні товари, продукція без глютену та еко-біо продукція. Ці товари не мають значного впливу на загальний дохід підприємства і можуть потребувати меншої уваги в управлінні. Варто періодично переглядати асортимент цієї групи, щоб виявити потенційно не вигідні позиції та оптимізувати їх або виключити з асортименту.

Висновки до другого розділу

Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ "Таврія В" за 2021-2023 роки вказує на кілька ключових моментів. Перш за все, структура активів підприємства відображає значний розрив між необоротними та оборотними активами, з перевагою необоротних. Це свідчить про значний обсяг основних засобів, а також наявність значної дебіторської заборгованості, що може свідчити про проблеми з відшкодуванням покупцями. Нерозподілений

прибуток збільшився, що може свідчити про ефективність підприємства. Проте, росту витрат, зокрема на збут, слід приділити увагу, адже він може вплинути на прибутковість. Фінансові показники підтверджують потребу в управлінських заходах для покращення фінансової стабільності та загальної прибутковості.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТАВРІЯ-В»

3.1 Виявлення та аналіз проблем підприємства для подальшого покращення ефективності діяльності

Відключення електроенергії є серйозним випробуванням для всіх сфер бізнесу, включаючи сервісний сектор, металургію, аграрний сектор, логістику, харчову промисловість тощо. Не всі підприємства мають змогу працювати з використанням генераторів. Ключовою складовою технологічних заходів є підвищення ефективності використання енергоресурсів. Це можна досягти шляхом покращення експлуатації існуючих енергетичних систем споживачів, модернізації технологічних процесів з акцентом на мало витратні методи, що підвищують комплексність використання енергоресурсів, знижують втрати та оптимізують режими роботи.

Сприятливі умови для розробки, виробництва та впровадження енергоефективних технологій, машин і обладнання необхідно створювати через ефективну цінову, податкову та амортизаційну політику.[26, с.15]

Організаційно-економічний механізм енергозбереження промислових підприємств являє собою сукупність економічних, організаційних та мотиваційних методів і засобів, спрямованих на економічно обґрунтоване виявлення та максимальне використання потенціалу енергозбереження. Метою цього механізму є мінімізація питомих витрат на виробництво продукції та зменшення екологічного впливу на навколишнє середовище.

Заходи, що забезпечують функціонування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві, включають організаційні та економічні важелі впливу на чинники, які впливають на економію енергії під час виробництва одиниці продукції. Це сприяє підвищенню економічного потенціалу та ефективності діяльності підприємства. Враховуючи це, виникає потреба визначити сутність організаційно-економічного механізму

енергозбереження на підприємстві та обґрунтувати критерії і принципи його формування. Підхід до формування цього механізму залежить, перш за все, від галузевої специфіки діяльності промислового підприємства.

В сучасних умовах можна відокремити енергопостачання як велику проблему для усіх типів підприємств, особливо варто зазначити підприємства, що працюють і мають велику потребу в постійному безперервному енергопостачанні. Через це слід розглядати проблему, що виникла, з усіх сторін, варто підкреслити можливість економії та перехід на інші джерела постачання енергії. [27,с. 35].

Торгові підприємства в процесі модернізації повинні впроваджувати такі типи технологій, які дають значний енергозберігаючий ефект:

- загальні технології для багатьох підприємств, пов'язані з використанням енергії (системи освітлення зі змінною інтенсивністю, ефективні системи кондиціонування, теплообмінники, стиснене повітря для холодильних установок, вентиляція, системи опалення, охолодження, сушка тощо);
- більш ефективне виробництво енергії, включаючи сучасні котельні
- заміна старого обладнання на нове, яке споживає значно менше енергії, наприклад, холодильні агрегати, системи освітлення, кондиціонери;
- використання альтернативних джерел енергії.

Режим енергозбереження особливо актуальний для обладнання, яке частину часу працює зі зниженим навантаженням – ескалатори, ліфти, вентиляційні системи. Існує багато пристроїв, що дозволяють зменшити втрати при роботі електроустаткування, серед яких основними є конденсаторні установки та регульовані приводи, які можуть бути впроваджені на більшості торгових підприємств.

Для повного розуміння статусу ТОВ «Таврія В» на сьогоднішній день, потрібно провести певний аналіз логістичних та матеріальних затрат

підприємства, щоби визначити певний вплив електроспоживання на загальну систему логістичних витрат.

З метою аналізу логістичних витрат на підприємстві ТОВ «Таврія В» було розглянуто рахунок бухгалтерського обліку 80 «Матеріальні витрати», що надає можливість більш детально розглянути структуру матеріальних витрат підприємства. (Таблиця 3.1)

З наведеної інформації видно, що матеріальні витрати, пов'язані із збутом майже повністю 98-99% формують матеріальні витрати підприємства в цілому. На торговому підприємстві витрати на збут можуть включати значну частину матеріальних витрат підприємства і це пов'язано з тим, що такі витрати включають не лише безпосередні витрати на реалізацію товарів, але й витрати на підтримку та забезпечення збутової діяльності.

Зібрані у складі витрат на збут матеріальні витрати охоплюють всі ключові витрати, пов'язані зі збутовою діяльністю підприємства, такі як витрати на матеріали, паливо, енергію, запасні частини та інфраструктуру. Це дозволяє підприємству забезпечувати високий рівень обслуговування клієнтів та ефективну логістику, що є критичними аспектами успішної діяльності торгового підприємства.

В 2022 році спостерігалось не аби яке зменшення загальної суми матеріальних витрат (майже на 20%), що напевне має бути пов'язане з напруженою економічною і політичною ситуацією, що виникла в Україні на фоні оголошеного воєнного стану і пов'язаними з ним подіями. Тим не менш, в 2023 році вже спостерігається зростання матеріальних витрат більш ніж на 30% в порівнянні з 2022 роком, що в свою чергу може свідчити про активізацію процесів підприємства, але з огляду на триваючу напруженість зовнішнього середовища причини такого зростання не виключають підвищення закупівельних цін на матеріальні ресурси.

Означена тенденція в динаміці змін матеріальних затрат притаманна майже всім статтям витрат, а саме: витратам на сировину і матеріали, витратам на будівельні матеріали, запасні частини, витрати на воду та інші.

Щодо витрат на паливо і енергію на протязі 2021-2023 років спостерігалось стійке зростання витрат. В 2022 році витрати на енергію збільшились на 5% в той час як витрат на паливо сягнули відмітки 400%. Таке співвідношення росту витрат цілком виправдане подіями, що відбувались протягом 2022 року, пов'язаними з масовим знищенням об'єктів енергетичної інфраструктури країни з боку агресора. Збільшення витрат на паливо виправдано необхідністю підтримувати роботу підприємства незалежно від постійних перебоїв з поставками світла. В 2023 році ситуація дещо змінилась: витрати на паливо і енергію зросли на 30-40% порівняно з 2022 роком. Але ж таке зростання зокрема пов'язано не тільки з стабілізацією роботи підприємства, але ж і з зростанням цін і тарифів на енергетичні ресурси.

У складі витрат на енергію 40-50% належать до витрат на утримання і забезпечення роботи логістичного центру ТОВ «Таврія В». Витрати на електричну енергію, яка споживається логістичним центром в 2022 році склали 36 053 тис. грн, що на 7,6% більше ніж в 2021; в 2023 році такі витрати збільшились до 52 605 тис. грн, що в свою чергу на 46% більше ніж в 2022 році.

Аналіз структури і динаміки матеріальних витрат ТОВ «Таврія В» за період 2021-2023 роки

Таблиця 3.1

Назва статті	2021		2022		2023		Абсолютне відхилення 2021-2022	Коефіцієнт зміни	Абсолютне відхилення 2022-2023	Коефіцієнт зміни
	сума, тис грн	питома вага	сума, тис грн	питома вага	сума, тис грн	питома вага				
Матеріальні затрати в т.ч.	128 675		104 768		141 125					
Матеріальні витрати у складі витрат на збут	128 502	0,999	104 515	0,998	137 420	0,974	-23 987	0,813	32 905	1,315
витрати на сировину та матеріали	19 245	0,150	5 526	0,053	6 888	0,050	-13 719	0,287	1 363	1,247
витрати на паливо	1 056	0,008	4 365	0,042	6 063	0,044	3 309	4,134	1 698	1,389
витрати на енергію	87 779	0,683	88 214	0,844	115 204	0,838	435	1,005	26 990	1,306
в т.ч. логістичний центр	33 508	0,382	36 053	0,409	52 605	0,457	2 545	1,076	16 552	1,459
витрати на будівельні матеріали	7 876	0,061	560	0,005	1 659	0,012	-7 316	0,071	1 099	2,965
витрати на запасні частини	8 763	0,068	3 152	0,030	5 773	0,042	-5 610	0,360	2 621	1,831
витрати на воду	3 783	0,029	2 667	0,026	1 828	0,013	-1 116	0,705	-838	0,686
інші			32	0,000	4	0,000				

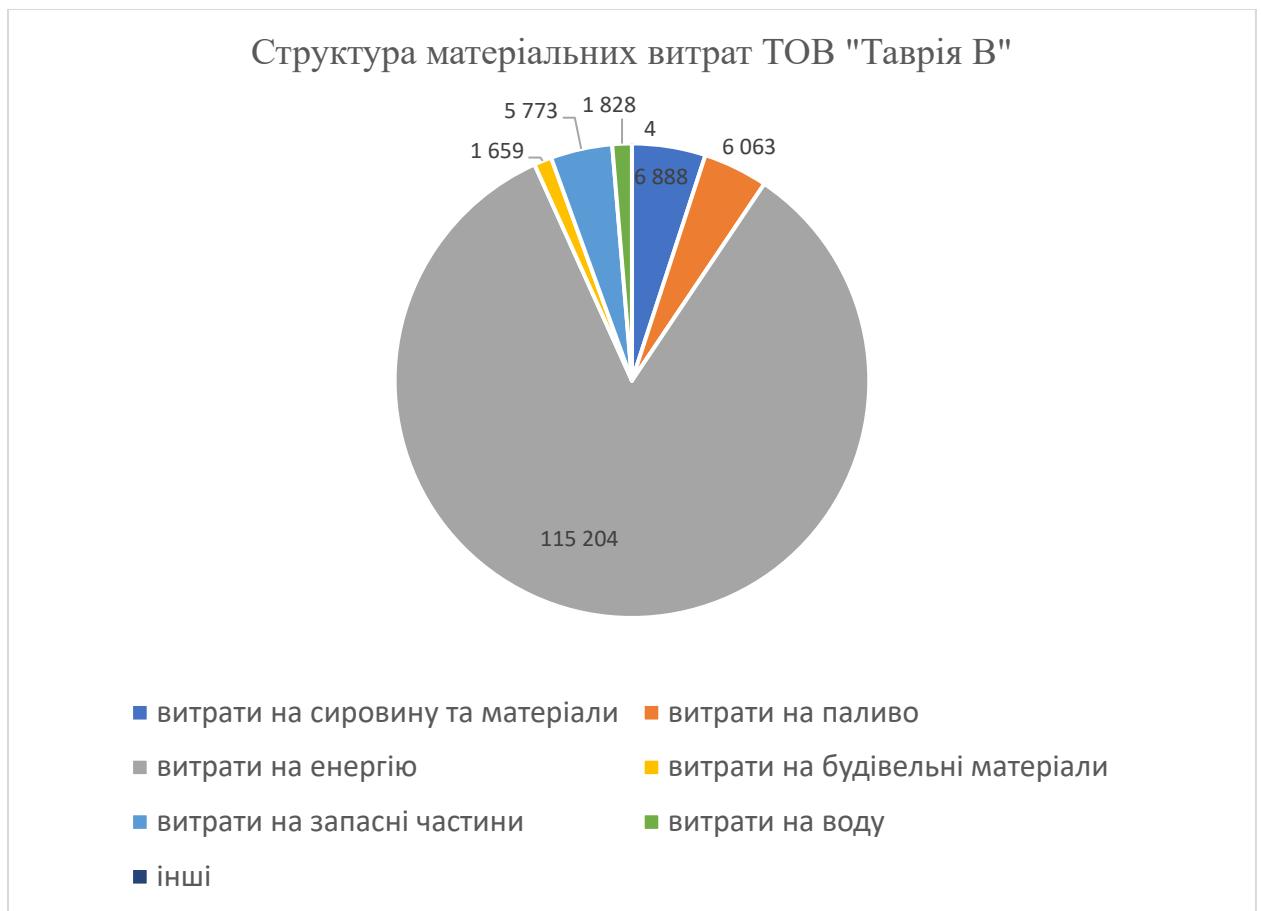


Рис 3.1 Структура матеріальних витрат ТОВ "Таврія В" (Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства)

За даними Таблиці 3.1 в частині витрат на збут за 2023 рік побудовано діаграму, яка наочно демонструє значущість витрат на електроенергію в складі матеріальних витрат підприємства. Отже доля витрат на електропостачання у складі матеріальних витрат 2023 року складає 83,8%. Зважаючи на це, можна зробити висновок, що при аналізі витрат підприємства варто приділити увагу цим витратам з метою можливої оптимізації. Також варто відзначити, що витрати на електроенергію мають постійний характер і є необхідною складовою частиною факторів, що забезпечують безперервність здійснення підприємством господарської діяльності. Вважаю за необхідне приділити певну увагу такому значному аспекту логістичного та торговельного процесу ТОВ «Таврія В».

Так, оскільки саме витрати на електроенергію складають найвпливовішу частину матеріальних витрат підприємства, варто розглянути динаміку змін зазначеної статті за останні роки з метою подальшого аналізу можливих шляхів оптимізації.



Рис 3.2 Динаміка витрат на електроенергію логістичного центру ТОВ "Таврія В " за 2020-2023 роки

Графік побудований на основі даних про обсяги споживання електричної енергії логістичним центром підприємства. Така динаміка свідчить про те, що витрати на електроенергію в періоді 2020-2023 поступово зростали і наприкінці 2023 року сягнули перевищення більш ніж в тричі.

Зростання витрат на електроенергію логістичного центру протягом періоду, що досліджувався, можна пояснити сукупністю факторів, таких як збільшення обсягів діяльності, зміни цін на енергоносії, сезонні коливання, інфраструктурні зміни та енергоефективність обладнання. Витрати залишаються високими з періодичними коливаннями, що може свідчити про поступове збільшення обсягів діяльності логістичного центру та зростання

тарифів на електроенергію, що в свою чергу пов'язано з зміною вартості енергоресурсів, державною політикою та ринковими умовами.

Зростання тарифів на електроенергію безпосередньо впливає на загальні витрати підприємства на електроенергію, незалежно від того, які заходи з оптимізації або підвищення енергоефективності здійснюються. Це обумовлено тим, що вартість електроенергії визначається зовнішніми регуляторами та ринковими умовами, на які підприємство не може впливати.

Тарифи на електроенергію для промислових підприємств) складаються з:

- тарифу оператора системи передачі (встановлюється НКРЕКП для єдиного оператора "Укренерго"),
- тарифу оператора системи розподілу (встановлюється НКРЕКП для кожного оператора — енергорозподільчої компанії),
- власне собівартості електроенергії (ринкова вартість електроенергії визначається щоденно державною компанією "Оператор ринку" за результатами торгів),
- вартості послуг постачальника, тобто, його маржі (визначається кожним постачальником, зазвичай складає кілька відсотків від ринкової вартості)



Рис 3.3 Динаміка зростання складових тарифу на електроенергію за період 2020-2024 роки (Джерело: <https://www.oree.com.ua/>
<https://index.minfin.com.ua/tariff/electric/prom/market/>)

На графіку представлена динаміка зростання цін на електроенергію та послуг, що входять до складу тарифу на електроенергію для промислових споживачів за даними Міністерства фінансів України.

Протягом 2020-2023 років спостерігається стійке зростання тарифів на передачу і розподіл електроенергії. Тариф на розподіл електроенергії за чотири роки виріс більш ніж в 2,5 рази, тариф на передачу електроенергії – більш ніж в 3 рази. Зростання тарифів зумовлено ростом витрат на підтримку та розвиток енергетичної інфраструктури. Проте в 2022-2023 роках в зв'язку з воєнною агресією та пошкодженням інфраструктури підвищення тарифів зумовлене необхідністю аварійного відновлення пошкоджених об'єктів електроенергетики та підтриманням стабільності енергетичної системи України.

Також до підвищення витрат може призвести недостатня енергоефективність обладнання та систем. Застаріле обладнання або недоліки в системах енергоменеджменту можуть спричинити неефективне використання енергії. Завищення витрат на електроенергію також може бути спричинене зокрема використанням неефективного освітлення (використання неефективних ламп, нераціональне розміщення світильників тощо), невикористанням відновлюваних джерел енергії (відсутність систем сонячних панелей або інших відновлюваних джерел енергії, які могли б знизити залежність від традиційних джерел електроенергії).

3.2 Визначення напрямків оптимізації логістики підприємства

Із ряду можливих для оптимізації напрямків логістичної системи підприємства можна виділити напрямки пов'язані з

- управління запасами, зокрема складське управління, співпраця з постачальниками
- управління витратами

Одним із самих важливих факторів успішного ведення підприємства у сфері роздрібної торгівлі є управління товарними запасами. По-перше це можна пов'язати з тим, що товарні запаси являють собою основну частину оборотних коштів підприємства. Товарні запаси існують на всіх етапах руху товарів: починаючи від складів виробничих підприємств і до самого кінця- центрів дистрибуції.

Один з методів прискорення оборотності матеріальних запасів - економне використання ресурсів. Зі збільшенням оборотності зростає обсяг реалізації та прибуток. Проте при великому обсязі запасів важливо уникати морального та фізичного старіння чи псування товарів при зберіганні, оскільки це може призвести до збитків. Затримки в розміщенні замовлень, перевезенні та обробці на складі вимагають від підприємства зберігання запасів для стабільності та регулярності їхньої реалізації, відповідно до прогнозу збуту.

Зазвичай на підприємствах, що займаються реалізацією продовольчих продуктів оборотність продукції залежить не тільки від попиту на товар в реалізаційних центрах, а також від строку придатності, тобто треба притримуватися норм збереження продукції, а також враховувати особливості кожного виду продукції, наприклад, звертати увагу на зону, в якій зберігається товар, на прикладі ТОВ «Таврія В».

Ефективність роботи підприємства може постраждати в разі, якщо рівень запасів перевищує встановлені нормативи. Зайві запаси призводять до значних витрат на їх зберігання, а також збільшують оборотний капітал, вкладений у розширені запаси. Існують категорії товарів, які мають обмежений термін зберігання та вимагають специфічних умов утримання; при тривалому зберіганні такі товари можуть втратити свої споживчі якості, що призведе до економічних втрат для підприємства.

Можна запропонувати декілька методів, що допоможуть уникнути даної проблеми:

- Автоматизація управління запасами, тобто впровадження систем автоматизації для більш точного моніторингу подій на складі підприємства;
 - Застосування моделей управління запасами, наприклад, використання такої моделі як EOQ (економічний заказ) для оптимізації рівнів запасів і мінімізації витрат;
 - Сегментація запасів, так як класифікація товарів за характеристиками дозволяє застосовувати різні стратегії управління для різних категорій і груп товарів;
 - Управління складськими процесами, такими як розміщення на складі, відбір та пакування для зниження часу обробки заказів і підвищення ефективності;
 - Навчання персоналу, після забезпечення навчання персоналу правил управління запасами і використання систем управління, зросте ефективність роботи всього логістичного відділу.

В свою чергу, управління витратами включає зокрема аналіз витрат на логістику з метою ідентифікації можливостей зменшення витрат і підвищення ефективності діяльності.

Торгівельне підприємство ТОВ «Таврія В» обслуговує велику площу логістичного хабу. Однією з найвпливовіших статтею затрат для функціонування логістичного центру є витрати на електроенергію. Складська логістика складає велику частку процесів всього підприємства, тому варто роздивитися скільки електроенергії перепадає на цей сектор діяльності торговельного підприємства.

Основними напрямками споживання електроенергії, які забезпечують функціонування логістичного центру є:

- освітлення

Логістичний центр споживає значну кількість електроенергії на освітлення, яке включає в себе як внутрішнє, так і зовнішнє освітлення. Це необхідно для забезпечення безпеки та ефективної роботи в будь-який час доби.

- системи опалення, вентиляції та кондиціонування повітря

Ці системи забезпечують комфортні умови праці для співробітників та зберігання товарів. Це включає обігрів у зимовий період, охолодження влітку та вентиляцію протягом усього року.

- транспортні засоби та обладнання

Підприємство використовує велику кількість підйомно-транспортного обладнання, такого як електричні навантажувачі та штабелери, які потребують регулярного заряджання. Наявність значної кількості охолоджувального і морозильного обладнання, що також є значним джерелом витрат електроенергії.

Проведено аналіз витрат на освітлення у складі загального енергоспоживання логістичного/центру.

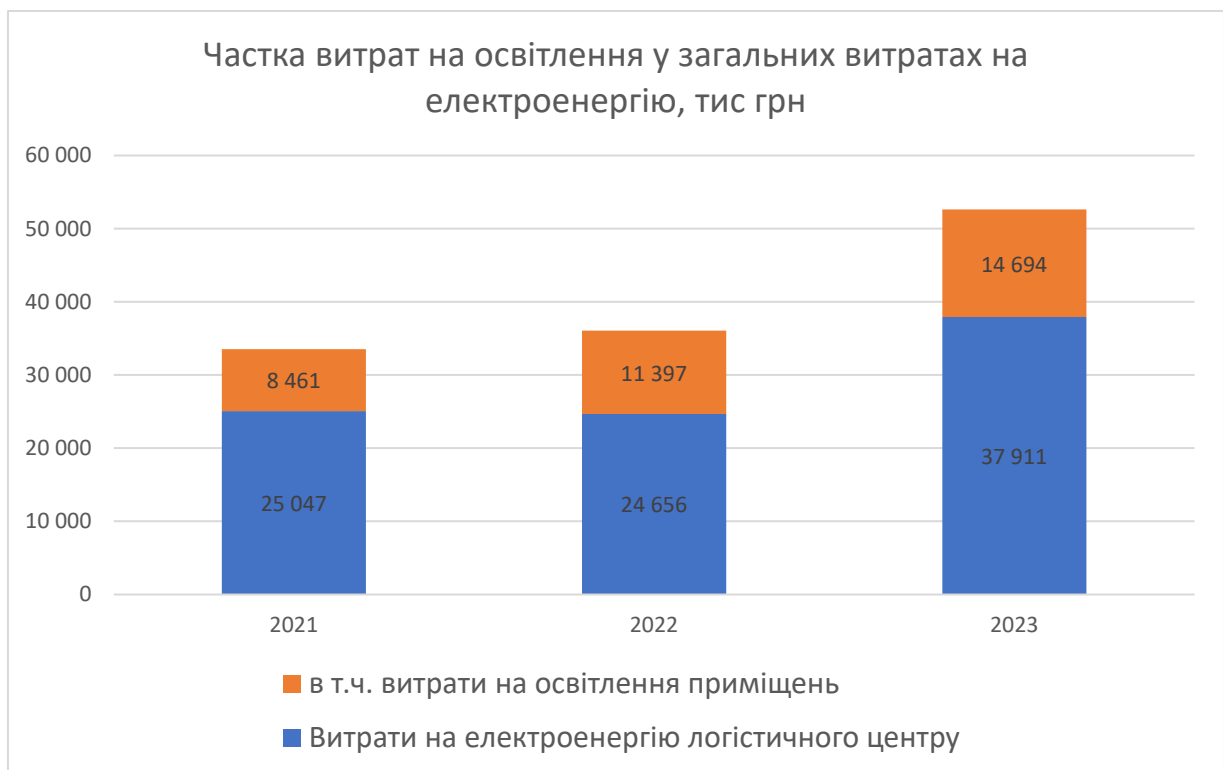


Рис. 3.4 Частка витрат на освітлення у загальних витратах на електроенергію

Згідно наведених даних витрати на освітлення складають від 25% до більш ніж 30% в різних періодах. Оптимізація витрат на освітлення може суттєво знизити загальні енергетичні витрати. Одним із напрямків для можливої оптимізації є перехід на енергоефективні технології.

Світлодіодне (LED) освітлення: Заміна старих ламп на LED-лампи може зменшити споживання електроенергії на освітлення.

Основною тенденцією сьогодення є введення світлодіодних ламп у працю підприємства. У цехах, складах та виробничих об'єктах частіше використовують LED-освітлення, воно є економніше та зручніше в обслуговуванні, а також є гарантією безпечної праці. Саме освітлення на підприємствах потребує більше уваги, витрат часу та закріплене нормами та стандартами, що мають створювати обставини ефективного труда.

Загалом освітлення робочих площ буває загальним та комбінованим, це робиться, щоб створити оптимальну освітленість підприємства, інтенсивність має регулюватися нормами навантажень і має вимірюватись в певному діапазоні.

LED- лампи мають певні характеристики, що відрізняють цю технологію від інших, наприклад:

- великою світловіддачею, щоб забезпечити освітленість на значній площі;
- захистом від вібрацій, температурних перепадів, вологи, пилу та інших негативних впливів. Виробничі умови часто бувають складними, тому світильники повинні мати відповідний рівень захисту;
- якісним світлом без мерехтінь, з гарною передачею кольорів і високою контрастністю. Таке освітлення зменшує зорову втому, підвищує продуктивність праці, зменшує кількість браку та попереджає нещасні випадки;

- високою надійністю та мінімальною потребою в обслуговуванні. Промислові приміщення часто мають високі стелі, а світильники можуть бути розташовані в важкодоступних місцях. Через це проста заміна лампи може зупинити роботу цеху, вимагати залучення спеціальної техніки тощо.

Розглянемо більш детально переваги впровадження LED-ламп на склади торговельного підприємства:

- цей тип ламп розрахований на строк служб впродовж 10 років і більше;
- зменшення обслуговування впродовж строку служби, зменшення витрат на регулярну заміну;
- має невелике електроспоживання (середній показник складає 100- 120 Вт)
- створюють рівне світло без мерехтінь, з гарною передачею кольорів і високою контрастністю. Крім того, можна обрати відтінок світла, що найкраще підходить для конкретних завдань;
- працюють у широкому діапазоні температур, є моделі з захистом від вологи та пилу, герметичним корпусом, а також спеціальні рішення для вибухонебезпечних виробництв і хімічної промисловості;
- випускаються у великому асортименті, що дозволяє легко підібрати джерело світла з оптимальним кутом розсіювання та потужністю;
- мають коефіцієнт потужності, що відповідає нормативам;
- не створюють шуму, а їхня працездатність не залежить від частоти включень і виключень.

Наведені вище напрямки оптимізації можуть бути використані окремо або у поєднанні для досягнення максимального покращення логістичних процесів торгового підприємства. Для більш детального розгляду в роботі обрано напрямки оптимізації витрат на енергоспоживання складу.

3.3 Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів щодо оптимізації витрат логістики підприємства

За результатами розгляду можливих напрямків оптимізації та виявлення потенційних проблем, було прийнято рішення розглянути можливий економічний ефект від заміни люмінесцентних ламп, що використовуються для освітлення складських приміщень, на світлодіодні.

Для першого етапу обрано переоснащення частини складських приміщень логістичного центру ТОВ «Таврія В» з найбільшою площею, а саме сухий склад площею 29 000 м².

Аналіз витрат на освітлення складських приміщень у складі загальних витрат на електроенергію логістичного центру

Таблиця 3.2

Назва статті витрат	2021	2022	2023
	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн
Витрати на електроенергію логістичного центру	33 508	36 053	52 605
в т.ч. витрати на освітлення приміщень сухого складу площею 29000 м	5 159	6 949	8 960
Питома вага, %	15,40%	19,27%	17,03%

З наведених даних видно, що питома вага витрат на електроенергію, пов'язаних з освітленням складських приміщень коливається в діапазоні 15 - 20 % від загальних витрат підприємства на електроенергію для забезпечення діяльності логістичного центру. Витрати на освітлення складу становлять від 5 159 тис. грн в 2021 році до 8 960 тис. грн в 2023 році. Зазначена частка витрат на освітлення за своєю вартістю співставна з окремими статтями матеріальних витрат підприємства в цілому, такими як витрати на придбання сировини і матеріалів, палива, запасних частин тощо. Це можна відстежити в аналізі матеріальних витрат підприємства, наведеного в Таблиці 3.1.

З огляду на це розгляд оптимізації витрат на освітлення саме цієї ділянки логістичного центру можна вважати доцільним і перспективним.

Нижче наведено порівняльну характеристику різних типів освітлення: наявного на підприємстві (з використанням люмінесцентних ламп) та пропонуваніх аналогів світлодіодних ламп.

Порівняльна характеристика різних типів освітлення

Таблиця 3.3

<i>Наявне освітлювальне обладнання</i>	
Тип лампи	Люмінесцентна
Кількість, шт	2900
Потужність, Вт	80
Сумарна потужність, кВт	232
<i>Пропоновані світлодіодні аналоги</i>	
Тип лампи	Світлодіодна
Кількість, шт	2900
Потужність, Вт	50
Сумарна потужність, кВт	145

В таблиці наведено загальну кількість люмінесцентних ламп зазначеної потужності, необхідних для освітлення за нормами розташування світлового оснащення, а також кількість світлодіодних ламп визначеної потужності, необхідну для якісної заміни наявного освітлення.

Розрахована сумарна потужність люмінесцентних ламп складає 232 кВт, світлодіодних – 145 кВт. Отже, в результаті реалізації проекту вивільнена потужність складе **87 кВт**.

Основні характеристики різних типів ламп

Таблиця 3.4

<i>Основні характеристики люмінесцентних ламп</i>	
Ресурс роботи лампи, годин	10000
Ресурс роботи лампи, років ¹	1,37
Вартість лампи + утилізація, грн	150
Кількість замін ламп відносно світлодіодних, разів	2,5
Витрати на заміну ламп відносно світлодіодних, грн	1 087 500
Витрати на заміну ламп на рік, грн	595 890
<i>Основні характеристики світлодіодних ламп</i>	
Ресурс роботи лампи, годин	25000

Ресурс роботи лампи, років ¹	3,42
Вартість лампи, грн	850
Вартість монтажу ламп, грн/шт	400
Капітальні витрати на заміну ламп, грн.	3 625 000

¹ -виходячи з середньодобової роботи ламп 20 годин

В таблиці наведено основні характеристики різних типів ламп, необхідні для подальшого розрахунку ефективності використання і окупності витрат на заміну ламп освітлення на світлодіодні.

З наведених показників можна виділити кілька важливих переваг світлодіодних ламп над люмінесцентними лампами, з них:

- **Енергоефективність**

Світлодіодні лампи споживають значно менше електроенергії при тій самій кількості виробленого світла, що знижує витрати на електроенергію.

- **Термін служби**

Світлодіодні лампи мають значно довший термін служби, зазвичай від 25000 до 50000 годин і більше.

Крім зазначених існує цілий ряд інших переваг, на які варто звернути увагу при прийнятті рішення про заміну, такі як:

- **Миттєве включення**

Світлодіодні лампи включаються миттєво і досягають повної яскравості відразу після увімкнення, в той час, як люмінесцентні лампи можуть потребувати декілька секунд для досягнення повної яскравості, особливо в холодних умовах.

- **Частота вмикання/вимикання**

Світлодіодні лампи стійкі до частого вмикання і вимикання без зниження терміну служби.

- **Екологічна безпека**

Світлодіодні лампи не містять ртуті та інших шкідливих речовин, тому безпечніші для довкілля та здоров'я.

- Інші

Завдяки цим перевагам світлодіодні лампи стають все більш популярними як для побутового, так і для комерційного використання, забезпечуючи ефективніше та екологічно безпечне освітлення.

Для проведення аналізу ефективності реалізації запропонованого проекту необхідно більш детально розглянути динаміку тарифів на електроенергію для промислових споживачів з метою визначення прогнозного підвищення цін на електроенергію в майбутньому.

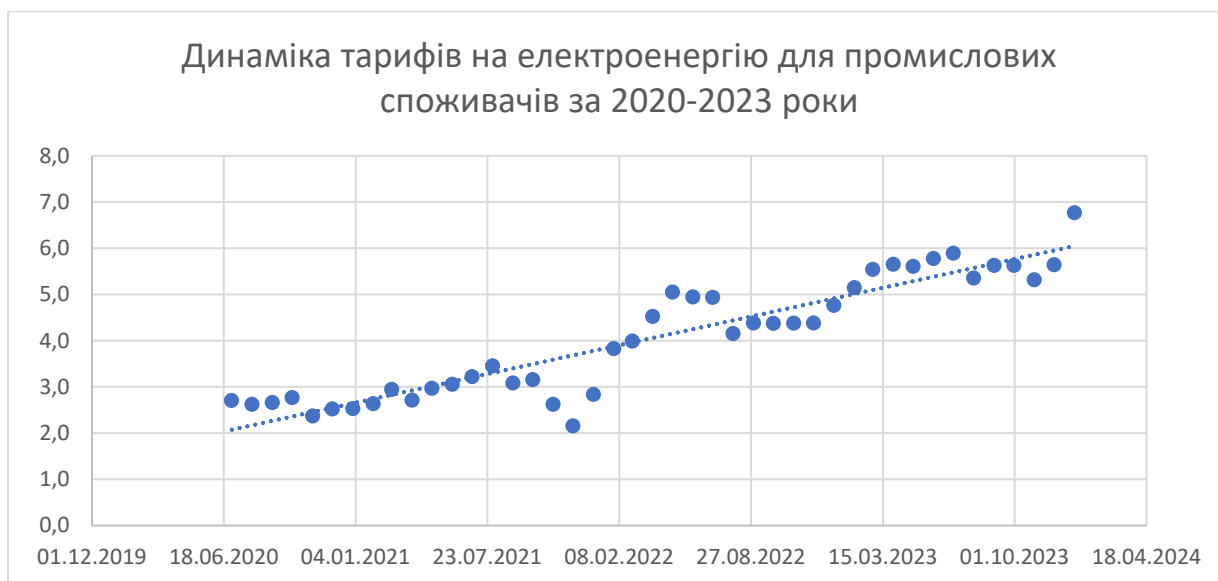


Рис 3.5 Динаміка тарифів на електроенергію для промислових споживачів за 2020-2023 роки

Для подальшої побудови прогнозу було розраховано формулу лінійного рівняння за допомогою побудови графіку регресії.

Ми отримали цю формулу регресії в результаті аналізу даних в Excel. Формула має вигляд:

$$y = 96,658x * 1\,622,8$$

де:

у — залежна змінна,

x — незалежна змінна,

96,658 — коефіцієнт нахилу, який показує, на скільки одиниць змінюється y при зміні x на одну одиницю,

1622,8 — вільний член, що показує значення y при $x = 0$.

Коефіцієнт детермінації R^2 , який дорівнює 0,8271, вказує на те, що 82,71% варіації залежної змінної y пояснюється варіацією незалежної змінної x . Це свідчить про досить високу силу зв'язку між x та y . Високе значення R^2 означає, що модель добре підходить для прогнозування залежної змінної на основі незалежної змінної.

Розрахуємо прогноз на підвищення тарифу на електроенергію на наступні 36 місяців, для того щоб визначити вплив показника на витрати майбутніх періодів.

За здобутою формулою розраховані наступні дані:

Період	Прогнозований розмір тарифу на електроенергію, грн/МВт-год	Середньорічний показник, грн/МВт-год
01.01.2024	6359,04	6890,66
01.02.2024	6455,70	
01.03.2024	6552,36	
01.04.2024	6649,02	
01.05.2024	6745,67	
01.06.2024	6842,33	
01.07.2024	6938,99	
01.08.2024	7035,65	
01.09.2024	7132,31	
01.10.2024	7228,96	
01.11.2024	7325,62	
01.12.2024	7422,28	
01.01.2025	7518,94	8050,56
01.02.2025	7615,60	
01.03.2025	7712,25	
01.04.2025	7808,91	
01.05.2025	7905,57	
01.06.2025	8002,23	
01.07.2025	8098,89	
01.08.2025	8195,54	

01.09.2025	8292,20	
01.10.2025	8388,86	
01.11.2025	8485,52	
01.12.2025	8582,18	
01.01.2026	8678,83	9210,45
01.02.2026	8775,49	
01.03.2026	8872,15	
01.04.2026	8968,81	
01.05.2026	9065,47	
01.06.2026	9162,12	
01.07.2026	9258,78	
01.08.2026	9355,44	
01.09.2026	9452,10	
01.10.2026	9548,76	
01.11.2026	9645,41	
01.12.2026	9742,07	

Для подальшого розрахунку окупності запропонованого проекту з розрахованих прогнозних даних визначені середньорічні прогнозні тарифи на електроенергію на наступні три роки.

З використанням наведених вище даних було розраховано прогнозну порівняльну таблицю витрат на електроенергію по роках.

Порівняння витрат на електроенергію по роках для різних типів освітлення на наступні три роки

Таблиця 3.5

Період експлуатації	Люмінесцентні лампи				Світлодіодні лампи					Економія, грн ⁵	Фінансовий результат, грн
	Вартість 1 кВт-год, грн	Споживання, кВт-год ¹	Затрати на електроенергію	Всього ²	Вартість 1 кВт-год, грн	Споживання, кВт-год ¹	Споживання системи охолодження, кВт-ч ³	Затрати на електроенергію	Всього ⁴		
1-й рік	6,891	1693600	11 670 598	12 266 488	6,891	1058500	-41760	7 006 355	10 631 355	5 260 133	1 635 133
2-й рік	8,051	1693600	13 635 174	26 497 552	8,051	1058500	-41760	8 185 774	18 817 129	12 940 556	9 315 556
3-й рік	9,210	1693600	15 598 056	42 691 498	9,210	1058500	-41760	9 364 175	28 181 304	27 450 750	23 825 750

¹ – Розраховано по формулі: «Споживання, кВт-год»= «Сумарна потужність, кВт» x «Середньодобова робота ламп, год» x «365 днів»

² – Розраховано по формулі: «Всього, грн»= «Витрати на електроенергію на рік, грн» + «Витрати на заміну ламп на рік, год» + «Всього за попередній рік, грн»

³ – Розраховано по формулі: «Споживання системи охолодження, кВт-год»= «Вивільнена потужність, кВт» / «Коефіцієнт перетворення кондиціонерів 2,5» x «Середньодобова робота ламп, годин» x 60 днів

⁴ – Розраховано по формулі: «Всього, грн»= «Вартість капітальних витрат, грн» + «Витрати на електроенергію на рік, грн» + «Всього за попередній рік, грн»

⁵ – Розраховано по формулі: «Економія, грн»= «Витрати на електроенергію на рік люмінесцентних ламп, грн» + «Витрати на заміну ламп на рік, грн» - «Витрати на електроенергію на рік світлодіодних ламп, грн» + «Економія за попередній рік, грн»

З наведених даних можна зробити висновок про вочевидь наявну економію від реалізації запропонованого проекту по оптимізації витрат на освітлення складських приміщень логістичного центру.

Так економія за перший рік після впровадження проекту може скласти 5 260 тис грн, що відповідає 40%-м від витрат на електроенергію споживану люмінесцентними лампами враховуючі витрати на заміну ламп.

Економія за підсумкам двох років використання світлодіодного освітлення збільшується майже в 2,5 разів та може скласти 12 941 тис. грн що відповідає 49% від витрат на обладнання, що пропонується замінити.

Економія за підсумками трьох років сягає 64% від витрат на споживання електроенергії люмінесцентними лампами враховуючі витрати на заміну ламп, та може скласти 27 451 тис. грн

Враховуючи необхідні капітальні вкладення на заміну існуючого освітлювального обладнання на запропоноване світлодіодне, заплановані у розмірі 3 625 тис. грн, за підсумками трьох років підприємство зможе отримати фінансову вигоду у розмірі 23 826 тис. грн.

Фінансовий результат від впровадження проекту з переобладнання освітлення складських приміщень загальною площею 29 000 м² за перший рік використання може скласти 1 635 тис. грн. Отже, використовуючи цей показник ми можемо визначити очікуваний час окупності запропонованого проекту за формулою:

Час окупності, рік = Вартість капітальних вкладень на заміну, грн / Фінансова економія за рік використання, грн.

Кількість років окупності проекту за зазначеною формулою складає 2,2 роки.

Як зазначено раніше, існує цілий ряд інших переваг використання світлодіодних ламп, такі як більш низьке тепловиділення, більш довгий термін

служби та краща якість світла. Ці переваги можуть додатково збільшити вартість економії та зменшити час окупності.

Вивільнені кошти підприємство матиме можливість направити на подальше інвестування в оптимізацію і розвиток інших напрямків господарської діяльності.

За наведеною таблицею було побудовано графік витрат на експлуатацію на прогнозований період на 3 наступні роки.

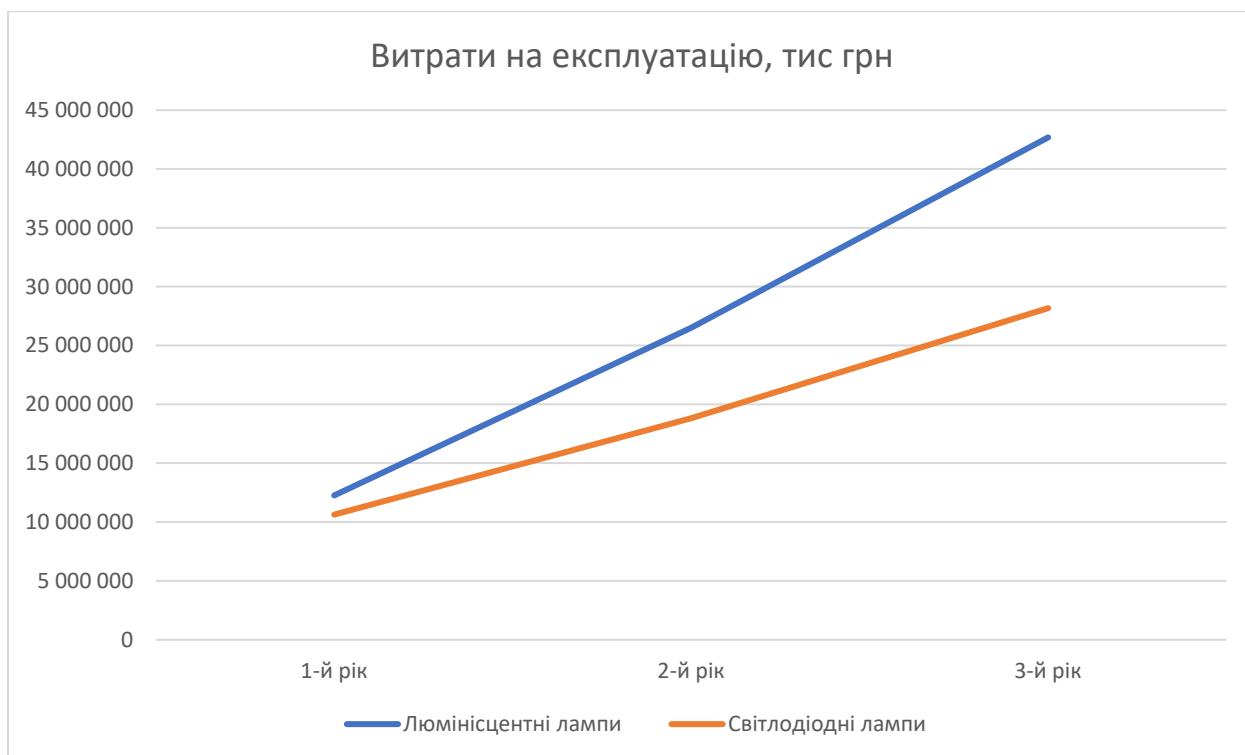


Рис 3.6 Витрати на експлуатацію

За графіком можна побачити порівняльну характеристику двох типів освітлення, люмінесцентних та світлодіодних ламп, чітко визначено те, що витрати люмінесцентного типу освітлення складають значно більшу суму ніж при споживанні світлодіодних ламп. Отже можна дійти висновку, що встановлення та подальша експлуатація приведе до значного зменшення матеріальних витрат торговельного підприємства ТОВ «Таврія В».

Висновки до третього розділу

Енергопостачання є серйозною проблемою для ТОВ "Таврія В", особливо у зв'язку з відключенням від електроенергії та зростанням тарифів. Оптимізація логістичної системи через управління витратами стала пріоритетом. Аналіз витрат показав, що освітлення складських приміщень - один із основних джерел споживання електроенергії. Переоснащення світлодіодними лампами найбільшого за площею сухого складу може призвести до значної економії та окупності проекту протягом двох років.

ВИСНОВКИ

1. При огляді та вивченні теоретичної частини можна зазначити важливість логістичної діяльності на підприємстві. Це значуща сфера діяльності, яка відіграє важливу роль на підприємствах, що займається оптовою і роздрібною торгівлею, оскільки вона вагомо впливає на витрати та навантаження. Логістична система підприємства складається з декількох фаз, а саме: постачання, складування, зберігання та збут продукції. Одним із вагомих напрямків логістики на підприємстві є складська логістика. Вона відіграє важливу роль у формуванні витрат на зберігання товару і має певні особливості, що впливають на розрахунки.

2. Загальна ефективність логістичних показників є важливим аспектом і залежить від багатьох факторів та критеріїв, які дозволяють відстежувати зміни та виявляти проблеми в логістичному ланцюгу торговельного підприємства. Ефективна логістика є показником успішного підприємства і сприяє подальшій оптимізації бізнес-процесів в цілому. Для цього використовують різні методичні підходи, які допомагають зрозуміти показники ефективності і розробити план для подальшої стратегії оптимізації.

Прогнозування з високою точністю дозволяє передбачати попит і швидко на нього реагувати, зменшуючи потребу в великих запасах. Ефективність управління запасами відображається через старіння запасів і пов'язані з цим витрати. Завантаження виробничих потужностей демонструє, наскільки оптимально використовуються ресурси.

3. Ключові показники ефективності, такі як тривалість операційного циклу і оборотність запасів, дозволяють оцінити продуктивність і швидкість обороту капіталу. Рентабельність різних видів капіталу показує, наскільки ефективно ресурси перетворюються на прибуток.

Оцінка логістичних систем загалом допомагає підприємствам визначати області для вдосконалення, оптимізації витрати та підвищення загальної

продуктивності, що сприяє покращенню конкурентоспроможності на ринку продуктивність, що покращує конкурентоспроможність на ринку.

4.3 метою аналізу логістичної діяльності ТОВ «ТАВРІЯ В» проведено зокрема аналіз фінансово-господарської діяльності. Визначено основні напрямки діяльності підприємства, досліджено історію розвитку бізнесу.

З метою дослідження економічного потенціалу конкурентного розвитку компанії на підставі річної фінансової звітності підприємства проведено аналіз фінансових показників діяльності ТОВ «Таврія В» за період 2021-2023 років.

Проведено аналіз динаміки і структури активів підприємства. Вартість необоротних активів підприємства перевищує залишки оборотних активів станом на 31.12.2023 більш ніж в 1,7 разів. Необоротні активи майже повністю складаються з вартості основних засобів (будівлі, обладнання, транспортні засоби тощо).

У складі оборотних активів більш ніж 90% складаються з вартості товарних залишків, що в цілому відповідає напрямку діяльності підприємства.

Структура дебіторської заборгованості вказує на наявність значних залишків торгової дебіторської заборгованості, яка демонструє тенденцію к зростанню, що в свою чергу пояснюється уповільненням здійснення боржниками розрахунків за придбані товари на фоні ускладнення загальної економічної ситуації в державі.

Відмічене зростання власного капіталу підприємства за рахунок накопичення нерозподіленого прибутку. За період 2022-2023 років нерозподілений прибуток збільшився на 7,7% і станом на 31.12.2023 склав 284 185 тис. грн, що свідчить про достатньо ефективне функціонування підприємства.

За результатами аналізу складових фінансового результату ТОВ «Таврія В» відмічена наявність певних коливань показників доходів і витрат підприємства протягом 2021-2023 років. Проте в 2023 році зафіксована стійка тенденція зростання складових фінансового результату до підвищення, що напевне

пов'язано з активізацією процесів та свідчить про ефективність заходів, що вживаються на підприємстві з метою стабілізації доходності діяльності.

Наряду з ростом доходів спостерігається збільшення витрат підприємства, зокрема витрат на збут – однієї із впливовіших статей витрат, пов'язаною з забезпеченням функціонування логістичної інфраструктури підприємства та об'єктів роздрібної торгівлі.

Загалом, аналіз показує, що хоча доходи від основної діяльності підприємства зросли, збільшення витрат і зменшення прибутковості свідчить про потенційні проблеми в управлінні витратами та ціноутворенні. Підприємству варто звернути увагу на оптимізацію витрат і покращення управління для підвищення ефективності своєї діяльності.

В процесі аналізу розглянуто аналіз структури і динаміки операційних витрат підприємства за економічними елементами. Найбільшу увагу з метою подальшого аналізу привернули матеріальні витрати. складу матеріальних витрат входять витрати на електроенергію, паливо, запчастини, інші товаро-матеріальні цінності, необхідні для забезпечення безперервної і ефективної діяльності підприємства, ціни і тарифи на які в свою чергу постійно піднімаються.

Проведено аналіз показники фінансово-господарської діяльності підприємства, зокрема рентабельності, ліквідності, оборотності активів.

Розраховані коефіцієнти вказують на загальне погіршення прибутковості діяльності підприємства, невисокий рівень ліквідності, та зношеність необоротних активів.

В цілому, ці тенденції свідчать про необхідність проведення детального аналізу фінансових показників та вжиття заходів для покращення фінансової стабільності, ефективного використання ресурсів та загальної прибутковості підприємства з метою забезпечення успішного розвитку у майбутньому.

За підсумками аналізу управлінської діяльності підприємства можна дійти висновку, що ТОВ «Таврі В» не посідає найвищих позицій, але можна зазначити, що сильними сторонами є лояльність до бреду споживачами та рівень дистрибуції, що включає кількість маркетингових майданчиків та регіонів з розташованими магазинами.

5. За результатами SWOT-аналізу можна дійти висновку, що переважно для ТОВ «Таврія В» буде перспективна стратегія посилення позицій на ринку. Дивлячись на кількість ресурсів, якими володіє компанія, можна визначити те, що вона має великий потенціал у збільшенні частки ринку і опануванні нових регіонів України.

Детальне дослідження логістичної системи підприємства, зокрема роботи логістичного центру, а також аналіз товарного асортименту, свідчить про можливості для подальшого розвитку та оптимізації. Це, у свою чергу, може підвищити ефективність логістичних операцій і сприяти загальному зростанню компанії.

Таким чином, ТОВ «Таврія В» має значний потенціал для подальшого розвитку, і реалізація відповідних стратегій може допомогти зміцнити її позиції на ринку, розширити географічне покриття та покращити логістичні процеси.

6.3 аналізу наведеного в попередніх розділах зрозуміло, що однією із впливових проблем сьогодення можна відокремити енергопостачання. З однієї сторони, відключення від електроенергії є серйозним випробуванням для всіх сфер бізнесу, особливо для підприємств, що мають велику потребу в постійному безперервному енергопостачанні. З другої сторони, зростання тарифів на електроенергію безпосередньо формує витрати підприємства на енергозабезпечення і це обумовлено тим, що вартість електроенергії визначається зовнішніми регуляторами та ринковими умовами, на які підприємство не може впливати.

Також до підвищення витрат може призвести недостатня енергоефективність обладнання та систем. Застаріле обладнання або недоліки в системах енергоменеджменту можуть спричинити неефективне використання енергії. Завищення витрат на електроенергію також може бути спричинене зокрема використанням неефективного освітлення (використання неефективних ламп, нераціональне розміщення світильників тощо), невикористанням відновлюваних джерел енергії (відсутність систем сонячних панелей або інших відновлюваних джерел енергії, які могли б знизити залежність від традиційних джерел електроенергії).

7. Основним напрямком оптимізації логістичної системи підприємства в роботі обрано управління витратами, яке включає зокрема аналіз витрат на логістику, ідентифікацію можливостей зменшення витрат, заходи, направлені на підвищення ефективності діяльності.

В процесі аналізу визначено основні напрями споживання електроенергії, які забезпечують функціонування логістичного центру ТОВ «Таврія В». Одним із найвпливовіших для складських приміщень джерел споживання електроенергії визначено системи освітлення. Проведено аналіз витрат на освітлення приміщень складу і запропоновано шляхи оптимізації для більш ефективного використання ресурсів.

8. Для першого етапу обрано переоснащення системи освітлення частини складських приміщень логістичного центру ТОВ «Таврія В» з найбільшою площею, а саме сухий склад площею 29 000 м² світлодіодними лампами.

В роботі приведено техніко-економічне обґрунтування запропонованого переоснащення за підсумками якого розраховано можливість окупності проекту протягом двох років. Можлива економія за підсумками трьох років сягає 64% від витрат на споживання електроенергії люмінесцентними лампами враховуючі витрати на заміну ламп, та може скласти 27 451 тис. грн. Крім того, існує цілий ряд інших переваг використання світлодіодних ламп, що може додатково збільшити вартість економії та зменшити час окупності.

1. Логістика : навчальний посібник [Електронний ресурс] / О.В. Безсмертна, О. О. Мороз, Т. М. Білоконь, І. В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2018, (PDF, 161 с.)
2. Логістика: навч.посіб. / Безугла Л.С., Юрченко Н.І., Ільченко Т.В., Пальчик І.М., Воловик Д.В. – Дніпро: Пороги, 2021. - 252 с
3. Алькема В.Г. Логістика. Теорія та практика. Навчальний посібник. / В.Г.Алькема, О.М.Сумець. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 272 с.
4. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Соляник О.М. Л 69 Логістика: Теорія та практика: Навч. посіб. – К: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
5. Логістика: навч. посібник /О.І. Гуторов, О.І. Лебединська, Н.В. Прозорова / Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків: Міськдрук. 2011. – 322 с.
6. Сьомін О. Я., Орлова К. Є. Логістична система підприємства: поняття та роль у господарській діяльності // Державний університет «Житомирська політехніка». – 2024.
7. Логістика постачання, виробництва і дистрибуції: навч. посібник / М. Ю. Григорак, О. В. Карпунь, О. К. Катерна, К. М. Молчанова. - К. : НАУ, 2017. - 364 с.
8. Економічні категорії, економічні показники та економічні категорії : навчальний посібник з курсу «Основи економічної теорії» для технічних спеціальностей / Р. В. Яковенко. – Кропивницький : ЦНТУ, 2018. – 20 с.
Єгоров, Ю.Н. Про умови використання в логістичних процесах системи тотального управління якістю (TQM) / Ю.М. Єгоров // Наука і бізнес: шляхи розвитку. - 2015. - № 10 (52). - С. 50 – 54
9. Шталь Т., Уварова А. Логістична діяльність торговельного підприємства: сутнісні характеристики та формалізація моделі // Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. – Харків, Україна, 2024.

10. Павлова В. А., Гончар Л. А. Функціональні підсистеми комерційної логістики // Дніпропетровський університет економіки та права, Україна. – 2021.
11. Тарасюк Г.М., Рудківський О.А., Рудківська А.Ю., Лагута Я.М. Навчальний посібник для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Логістика» для студентів денної та заочної форми навчання галузі знань 07 «Управління та адміністрування» [Електронне видання]. – Житомир: Державний університет «Житомирська політехніка», 2020 – 95 с.
12. Логістика : навчальний посібник [Електронний ресурс] / О.В. Безсмертна, О. О. Мороз, Т. М. Білоконь, І. В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2018, (PDF, 161 с.)
13. Логістичне управління запасами: навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: І.С. Луценко. – Електронні текстові дані (1 файл: 1, 96 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 69 с.
14. Кушнір Т.М. Обґрунтування доцільності використання маркетингу закупівель на ринках товарів промислового призначення. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2018. Вип.5 (16). С.133-137
15. Лігоненко Л.О. Управління закупівельною діяльністю на підприємствах торгівлі: концептуальні рішення. Наука й економіка. 2014. Вип. 1. С. 181–18-
16. Шаповал С. П., Возняк О. Т., Дацько О. С. Ефективність системи теплопостачання на основі сонячного колектора за зміни кута надходження теплового потоку // Національний університет "Львівська політехніка", кафедра теплогазопостачання і вентиляції, кафедра техногенно-екологічної безпеки. – 2024.
17. Мадяр Р. О. Контроль логістичної діяльності на підприємствах в умовах глобалізації // ДВНЗ "Ужгородський національний університет", м. Ужгород. – 2022.

18. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06#Text>
19. Бленда Н. О., Коротєєв М. А., Соковніна Д. М., Соколюк С. Ю., Жарун О. В. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – основа визначення стратегічного напрямку розвитку підприємницьких структур // Уманський національний університет садівництва. – 20
20. Стратегічний аналіз галузі. Навчальний посібник / За ред. Лотиш О.Я. – Тернопіль: Економічна думка, 2019 – 248 с.
21. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, І. В. Токмакова та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 272 с.
22. Логістика : навчальний посібник [Електронний ресурс] / О.В. Безсмертна, О. О. Мороз, Т. М. Білоконь, І. В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2018, (PDF, 161 с.)
23. Комеліна О. В., Гаманко Р. С. Логістичне управління збутовою діяльністю підприємства: концептуальний підхід // Економіка та управління підприємствами. – Мукачівський державний університет. – УДК 339.13:658:7. – © Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. – 2022.
24. Струнін, В. В., Селівончик, А. В. (2017). Комплексний аналіз логістичної системи підприємства та визначення ефективності від її впровадження. Ефективна економіка – Efficient economy,
25. Ковбаса, О. М., Холохоренко, Д. С., & Чалий, Д. Р. (2019). Аспекти визначення ефективності логістичної діяльності підприємства. Економіка та управління підприємствами – Economics and business management, 3 (20), 242–248.
26. Про внесення змін до Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2020 роки : Постанова Кабінету міністрів України від 19.06.2019 № 556. Офіційний вісник України. 2019. № 53.С. 15.
27. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/556-2019-%D0%BF#Text>

- 28.Джеджула В.В. Формування організаційно-економічного механізму підвищення енергоефективності промислових підприємств / В.В. Джеджула // Економічний аналіз : зб. наук. пр. 2013. Вип. 12. Ч. 3. С. 116–118.
29. <https://index.minfin.com.ua/tariff/electric/prom/market/>