

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки праці та менеджменту

«До захисту в ЕК»

«До захисту допущено»

Директор інституту

Завідувач кафедри

(підпис) Олег ШЕРЕМЕТ
(ім'я та прізвище)

(підпис) Тамара БЕРЕЗЯНКО
(ім'я та прізвище)

« ____ » _____ 2022 р.

« ____ » _____ 2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності _____ 073 «Менеджмент» _____
(код та спеціальності)

освітньо-професійної програми «Менеджмент» _____

на тему: «Управління логістичними витратами підприємства» _____

Виконала: здобувачка 4 курсу, групи МН-4-4

Курінна Роксолана Святославівна

(підпис)

Керівник к.е.н., доц. Стахурська Світлана Антонівна

(підпис)

Рецензент _____

(ім'я та прізвище)

(підпис)

Я як здобувачка Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавала і не одержувала недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач _____

(підпис)

Київ – 2022 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки праці та менеджменту

Освітній ступінь бакалавр

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки
праці та менеджменту

Т.В. БЕРЕЗЯНКО

«31» січня 2022 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Курінної Роксолани Святославівни

1. Тема роботи «Управління логістичними витратами підприємства»

керівник роботи к.е.н., доц. Стахурська С.А.

затверджені наказом закладу вищої освіти від 31.01.2022 р. № 80-кс.

2. Строк подання здобувачем роботи 06 червня 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавчі та нормативні акти, аналітичні та статистичні матеріали стосовно теми роботи, бухгалтерська, статистична звітність та аналітичні матеріали ПрАТ «Оболонь».

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретико-методичні основи логістичної діяльності підприємства.

Розділ 2. Дослідження господарської та логістичної діяльності ПрАТ «Оболонь».

Розділ 3. Формування програми удосконалення управління логістичними витратами ПрАТ «Оболонь».

5. Перелік графічного матеріалу

Результати дослідження знайшли відображення у 8 рисунках та 18 таблицях ілюстративного матеріалу.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 31 січня 2022 року**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та вивчення джерел інформації для написання кваліфікаційної роботи. Складання бібліографії наукових джерел	07.02.2022 р.	
2	Розроблення та затвердження плану роботи керівником кваліфікаційної роботи і керівником проєктної групи	17.02.2022 р.	
3	Робота над вступом до кваліфікаційної роботи	24.02.2022 р.	
4	Підготовка першого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	14.03.2022 р.	
5	Підготовка другого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	03.04.2022 р.	
6	Підготовка третього розділу, висновків до нього та подання його керівнику	03.05.2022 р.	
7	Підготовка висновків до роботи та подання його керівнику	10.05.2022 р.	
8	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	20.05.2022 р.	
9	Остаточне оформлення роботи. Формування проєкту доповіді, ілюстративного матеріалу. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	25.05.2022 р.	
10	Подання завершеної роботи на розгляд комісії з попереднього захисту	26.05.2022 р.	
11	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри та подача електронного варіанту роботи для перевірки на плагіат	06.06.2022 р.	
12	Захист кваліфікаційної роботи	Згідно графіку захисту	

Здобувач

_____ (підпис)

Р.С. Курінна
(прізвище та ініціали)**Керівник роботи**

_____ (підпис)

С.А. Стахурська
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

У вкваліфікаційній роботі розглянуто і узагальнено існуючі теоретико-методичні засади логістичної діяльності на підприємстві. У роботі описано сутність логістичної діяльності, її завдання та цілі, а також розглянуто трактування логістики та управління логістичними витратами.

Для оцінки доцільності запропонованого заходу було визначено сучасний рівень розвитку ПрАТ «Оболонь» та охарактеризовано систему управління логістичною діяльністю.

У роботі запропоновано напрями удосконалення управління логістичними витратами підприємства за рахунок зменшення витрат на збут, удосконалення брендингу та реалізації залишків готової продукції на нових сегментах ринку збуту, що дозволить отримати додатковий прибуток для підприємства. Аналітичні дослідження дозволили розробити рекомендації щодо доцільності використання запропонованих заходів на підприємстві ПрАТ «Оболонь».

Основний текст викладено на 68 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 8 рисунків, 2 формули. Список літератури складається з 45 джерел.

Ключові слова: логістика, продукція, логістика, збут, витрати, управління.

ANNOTATION

In the final work the existing theoretical and methodological foundations of marketing activity at the enterprise are considered and summarized. The paper describes the essence of logistics activity, its objectives and goals, and also considers the interpretation of logistics and management of logistics costs.

To assess the feasibility of the proposed event, the modern level of development of PJSC "Obolon" was determined and the logistics activity management system was characterized.

The work proposes areas for improving the management of logistics costs of the enterprise by reducing sales costs, improving branding and sales of finished products in new segments of the market, which will provide additional profit for the company. Analytical studies allowed to develop recommendations on the feasibility of using the proposed measures at the enterprise of PJSC "Obolon".

The main text is set out on 68 pages. The work includes 18 tables, 8 figures, 2 formulas. The bibliography consists of 45 sources on 6 pages.

Key words: logistics, products, logistics activity, costs, management.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Сутність логістичної діяльності підприємства.....	9
1.2. Сутність та структура логістичних витрат.....	15
1.3. Управління логістичними витратами.....	21
Висновки до розділу 1.....	342
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»	35
2.1. Загальна характеристика діяльності.....	35
2.2. Аналіз фінансово-економічної діяльності.....	38
2.3. Дослідження логістичних витрат та процесів управління ними.....	42
Висновки до розділу 2.....	45
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»....	46
3.1. Програма удосконалення управління логістичними витратами ПрАТ «Оболонь»	46
3.2. Обґрунтування запропонованих напрямків з удосконалення управління логістичними витратами.....	53
Висновки до розділу 3.....	60
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	69

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сьогодні підприємство функціонує в умовах постійної зміни кон'юнктури світового та національних ринків, дедалі більшої глобалізації національних економік, високої конкуренції за відсутності великої кількості незаповнених ринків товарів та послуг. Нинішня нестабільність ринків безпосередньо впливає на формування цільових орієнтирів діяльності підприємств у комплексі з більш докладним аналізом чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ. За таких умов базовими критеріями оцінки формування підприємства здатного швидко реагувати на зміну економічних процесів економічної системи та забезпечення виживання на етапах виникнення кризи є: побудова системи стратегічного аналізу для вивчення негативних факторів та загроз; забезпечення достатньої кількості резервів для виживання підприємства в пік кризи; побудова максимально незалежної від політичних та природних впливів логістичної системи; постійний аналіз результатів діяльності та пошук інноваційних інструментів для підвищення ефективного функціонування системи підприємства та окремих його підрозділів, інвестування значних коштів на підтримку та розвиток інтелектуального капіталу.

Виходячи з необхідності швидко і раціонально реагувати на зміну кон'юнктури ринку необхідне формування логістичних витрат підприємства, що входячи з довгострокових цілей підприємства може суттєво змінити усю системну організацію управління логістичними витратами. Вдало вибрана стратегія здатна збільшити потенціал підприємства, налагодити механізми функціонування матеріальних, транспортних та інформаційних потоків, поліпшити стійкість та конкурентоспроможність.

Метою дослідження є формування програми удосконалення управління логістичними витратами ПрАТ «Оболонь».

Відповідно до мети у роботі поставлено такі *завдання*:

- дослідити сутність логістичної діяльності суб'єкта господарювання;

- дослідити сутність та структуру логістичних витрат підприємства;
- дослідити сутність процесу управління логістичними витратами;
- надати загальну характеристику діяльності ПрАТ «Оболонь»;
- проаналізувати фінансово-економічну діяльність ПрАТ «Оболонь»;
- дослідити логістичні витрати та процеси управління ними у ПрАТ «Оболонь»;
- визначити програму удосконалення управління логістичними витратами ПрАТ «Оболонь»;
- обґрунтувати запропоновані напрямки з удосконалення управління логістичними витратами.

Об'єктом дослідження є логістична діяльність підприємства.

Предметом дослідження є система управління логістичними витратами підприємства.

Методи дослідження: логічний метод, метод горизонтального і вертикального аналізу, графічний метод, методи економіко-математичного моделювання, метод логічного узагальнення та порівняльний.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробленні й обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності управління логістичними витратами підприємства, а саме пропозиції щодо зниження логістичних витрат підприємства шляхом покращення роботи відділу логістики. Зазначені напрямки дозволять знизити логістичні витрати, а отже і збільшити прибуток підприємства.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій та списку використаних джерел з 45 найменувань. Загальний обсяг роботи складає 68 сторінок (без урахування додатків).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність логістичної діяльності підприємства

Для бізнесу недостатньо забезпечити основні критерії ефективної діяльності, такі як стабільність, платоспроможність, ліквідність і прибутковість, особливо в умовах, що змінюються. Вимогою сучасних ринків товарів і послуг є гнучкість – здатність швидко та ефективно реагувати на потреби споживачів та їх зміни, зміни ринкової кон'юнктури, статусу залучених компаній (постачальників, боржників, кредиторів), зміни податкового законодавства, політики НБУ, методи регламенту. Без ефективного цілеспрямованого управління матеріальними та товарними потоками неможливо забезпечити збут продукції споживачам.

Логістика – це досить нове поняття для світової економіки. Більшість західних вчених вважають, що логістика виникла в середині дев'ятнадцятого століття як самодостатня наука, керована оптимізацією матеріальних потоків у військовій та торговельній сферах найбільшої на той час імперської держави. .

Логістика, як науково-практичний напрям, почала розвиватися в Україні після формування ринкових відносин у 1990-х роках. Підвищений інтерес до неї з боку світової та української економіки зумовлений багатьма факторами: усвідомленням меж ефективності виробництва, швидким зростанням вартості транспортування продукції, принциповою зміною концепції запасів, створенням продукту, швидкий розвиток комп'ютерних технологій, перехід від концепції ринку продавця до концепції ринку покупця [1, с. 6]. Поняття логістика має понад 50 визначень, що виділяють об'єкт дослідження.

Переважна більшість вчених зводять логістику як функцію управління лише до завдання раціоналізації логістики (А. Гаджинський, Ю. Неруш, Л. Ларіна, М. Гордон, Є. Тішкін, М. Усков, М. Залманова, О. Новіков, О. Семененко, М. Окландер, Дж. Гескет), або як матеріально-інформаційний

потік (Дж. Бушер, Б. Анікін, А. Колобов, В. Кузнєцов, В. Ніколайчук, І. Омельченко, В. Дибська, В. Литвиненко, А. Родніков, А. Смехов, Г. Павеллек, Ж. Шевальє, Т. Ван, Л. Федоров), хоча загальновідомо, що процес управління будь-яким бізнесом розглядається з трьох позицій:

- фінанси, які визначають грошовий потік;
- виробництво (технологія), яке пов'язане з рухом матеріального потоку;
- інформації, яка визначає рух інформаційного потоку [2].

Деякі визначення поняття «логістика» наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до визначення поняття «логістика»

Автор	Визначення поняття «логістика»	Об'єкт дослідження
М.Окландер	Інтегрована функція управління матеріальним потоком	Матеріальні потоки
Є.С. Минаєв, Н.Г. Агеева, Дага А. Аббата	Логістика – наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання потоків речовин та інформації в просторі та часі від первинних джерел до кінцевих споживачів	Матеріальні та інформаційні потоки
W.C. Corasino, D.B. Rosenfield	Логістика – це мистецтво управління потоками матеріалів і продуктів від зовнішніх джерел до споживачів	Матеріальні та продуктові потоки
А.А Колобова	Логістика – наука про планування, управління і контроль за рухом матеріальних і інформаційних потоків в будь-яких системах	Матеріальні та інформаційні потоки

Джерело: складено автором на основі [2]

Загальним визначенням логістики можна вважати наступне: «Логістика – це наука, напрямок господарської діяльності, що полягає в управлінні матеріальними та супутніми потоками при їхньому русі від первинного джерела до кінцевого споживача з мінімальними витратами, які пов'язані з рухом товарів та матеріалів» [2].

Як практика господарської діяльності (з комерційної точки зору): «Логістика є інтегрованим інструментом управління, який допомагає в реалізації бізнес-стратегій, тактик і операційних цілей і послуг, управління матеріальними або послуговими потоками, та використовує супутні

інформаційно-фінансові потоки» [3, с. 9].

Методологічною основою логістики є процесний підхід, заснований на різноманітних алгоритмах процесу для забезпечення потоку товарів на всіх етапах від виробника до постачальника, а потім від постачальника до споживача. Тобто кожен етап потоку запасів супроводжується логістичним процесом та виконанням певних логістичних операцій.

Варто зазначити, що логістика є єдиною сферою діяльності підприємств, яка об'єднує всі системи та зв'язки, пов'язані з потоком товарів від виробників до споживачів на всіх етапах.

«Отже, потік – це сукупність об'єктів, які розглядаються як ціле. Його розглядають за певний період часу та вимірюють у абсолютних одиницях за певний період часу» [3, с. 27].

Потік є основним елементом логістичної діяльності підприємства, оскільки поява матеріальних і капітальних потоків сприяла виникненню логістичної діяльності в сферах транспортної та промислової логістики.

Необхідно зрозуміти природу наступних основних понять, як матеріальний потік, і розглянути основні поняття, пов'язані з терміном. Важливо відзначити, що вітчизняні та зарубіжні вчені вважали ключовим поняттям у логістиці «матеріальний потік», а також інші види потоків – інформаційні, трудові, інформаційні, фінансові, послуги – які супроводжують логістику, що з'являються в науковій літературі. Ядром дослідження та оптимізації логістичної системи є логістика. Як спосіб розрахунків з дебіторами та кредиторами матеріальний потік може виконувати фінансову функцію, що підтверджує існування триєдиної концепції матеріального потоку, фінансового потоку та інформаційного потоку.

Важливим фактором є те, що існування матеріальних потоків сприяє формуванню пов'язаних інформаційних та фінансових потоків поряд із потоками послуг. Тобто ці чотири потоки в логістичній діяльності підприємства тісно пов'язані та взаємозалежні. Слід розуміти, що логістика повинна бути як єдиним цілим, так і сукупністю всіх видів потоків, які беруть

участь у її формуванні. Оптимізація основної системи руху капіталу залежить від оптимізаційних заходів кожної підсистеми. Тому варто звернути увагу і на інші види потоків. Під логістикою розуміється набір сировини, напівфабрикатів у вигляді предметів праці від постачальників до виробничих підрозділів, де вони перетворюються на готову продукцію і доставляються споживачам через канали збуту [4, с. 27].

Основними характеристиками логістики промислового підприємства є:

- циклічність – це потік ресурсів: спочатку виробляється сировина, потім напівфабрикати між різними структурними елементами всередині підприємства, а потім готова продукція надходить до споживачів у вигляді готової продукції. Цей цикл час від часу повторюється;

- взаємозалежність – означає, що різні елементи логістичної діяльності взаємодіють один з одним, а взаємозв'язок доводить, що динаміка всіх елементів логістичної діяльності залежить від динаміки окремих елементів;

- безперервність – протягом технологічної доставки продовольства кожен учасник повинен виконувати свої обов'язки та вчасно доставляти споживачам» [4, с. 28].

Матеріальні потоки підлягають класифікації. Найбільш повна класифікація відображена в таблиці 1.2.

Згідно з енциклопедією, поняття «система» (від грец. – ціле, що складається з частин, пов'язане) – це сукупність взаємопов'язаних і пов'язаних елементів, що створюють певну цілісність, єдність [5] .

«Це визначення є дуже загальним і відображає наше підсвідоме уявлення про системи. Взагалі кажучи, економічна система – це складна система, яка частково або повністю охоплює всі економічні процеси (постачання, обмін, виробництво, розподіл, споживання готових товарів і послуг)» [12].

Вхідні ресурси – це сировина, інформація, трудові ресурси, робоча сила та вихід – готова продукція у вигляді споживчих товарів.

Таблиця 1.2

Класифікація матеріальних потоків

Класифікаційна ознака	Класифікаційний вид	Опис виду
По відношенню до системи	Зовнішні	циркулюють за межами логістичної системи
	Внутрішні	функціонують в межах логістичної системи
За ступенем регулярності	Детерміновані	в кожен момент часу присутні визначені параметри
	Стохастичні	параметри мають випадковий характер, мають певний ступінь ймовірності для величини параметру
За ступенем неперервності	Неперервні	у кожен момент часу в потоці присутній мінімум один об'єкт
	Бліц-потоки	мають разовий характер
	Дискретні	утворюються, що переміщуються в межах інтервалу
За ступенем управління	Керовані	адекватно реагуючі на керуючий вплив зі сторони управляючої систем
	Некеровані	не реагуючі на управляючий вплив
За ступенем складності	Прості	потік складається з об'єктів одного виду
	Диференційовані (інтегровані)	потік об'єднує різномірні, за властивостями об'єкти
За ступенем змінюваності	Стаціонарні	інтенсивність є сталою величиною
	Нестационарні	інтенсивність змінює величину через певні проміжки часу
За характером пересування елементів потоку	Рівномірні	мають постійну швидкість пересування об'єктів потоку
	Нерівномірні	постійно відбувається зміна швидкості пересування об'єктів потоку
За ступенем періодичності	Періодичні	характерна постійність характеру зміни параметрів
	Неперіодичні	відсутня будь-яка закономірність зміни параметрів потоку
За ступенем стабільності	Стабільні	мають постійне значення параметрів в конкретний момент часу
	Нестабільні	характерне випадкове відхилення змін потоку
За призначенням	Вхідні	потік, що надходить в конкретну логістичну систему з зовнішнього
	Вихідні	потік, що надходить у зовнішнє середовище з логістичної системи середовища
За ступенем упорядкованості елементів потоку	Ламінарні	взаємне переміщення складових елементів відсутнє або носить цілеспрямований, керований характер
	Турбулентні	характеризуються хаотичними взаємними переміщеннями елементів потоку, що викликають флуктуаційні зміни практично усіх показників потоку та суттєво ускладнюють процес управління потоком
За ритмічністю	Ритмічні	відповідають раніше заданому ритму
	Неритмічні	не відповідають раніше заданому ритму
За ступенем сумісності	Сумісні	перевозяться на одному транспортному засобі
	Несумісні	не можуть сумісно транспортуватися

Джерело: складено автором на основі [3]

Серед сучасних вчених існують певні розбіжності щодо визначення поняття «логістична система». Розглянемо найпоширеніші визначення в сучасній літературі (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

Визначення поняття «логістична система» у фаховій літературі

Автор	Визначення
[12, с. 66]	Логістична система – це адаптивна система зворотного зв'язку, яка виконує певні логістичні функції, складається з підсистем і встановлює зв'язки із зовнішнім середовищем.
[13, с. 45]	Логістична система є механізмом координації організації та управління, а ефекту можна досягти за рахунок чіткої узгодженості дій різних спеціалістів служби, залучених до управління логістикою.
[14, с. 22]	Логістична система – це сукупність організованих структурних елементів, функція яких полягає у досягненні мети, а з іншого боку — план, за яким суб'єкт управління прагне досягти цієї мети.
[15, с. 27]	Логістична система – це складна, добре організована (структурована) економічна система, що складається з елементів, ланок, взаємозалежних в єдиному процесі, що керує матеріальними та пов'язаними з ними потоками.

Джерело: складено автором на основі [12, 13, 14, 15]

Проаналізувавши різні трактування поняття «логістична система», робимо висновок, що логістична система може розглядатись як на макрорівні так і на мікрорівні. Розглянемо схеми макро- та мікрологістичної системи (рис. 1.1).

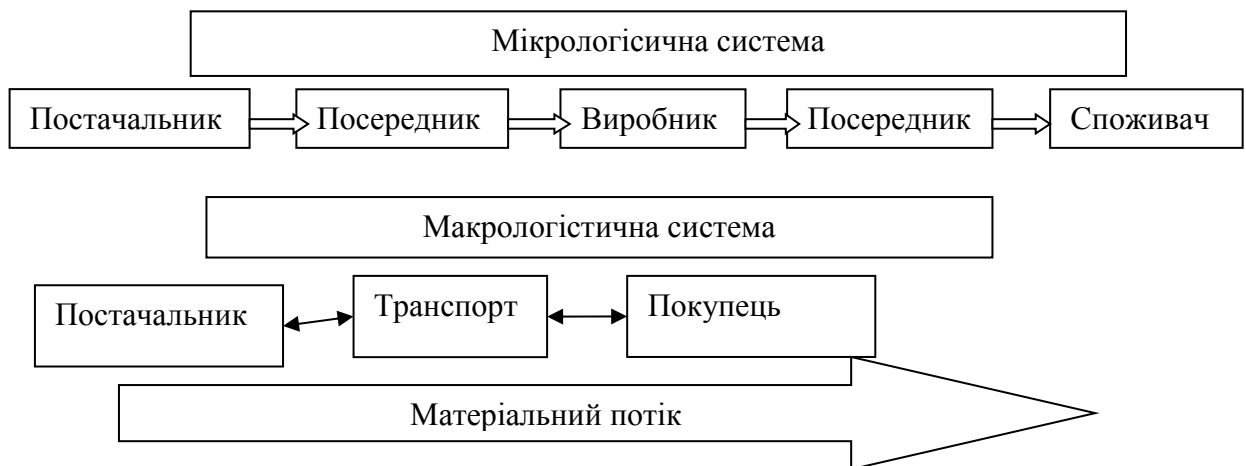


Рис. 1.1. Узагальнена схема макрологістичної та мікрологістичної системи

Джерело: складено автором на основі [12]

Таким чином, розрізняють два ступені логістичних концепцій: макрологістика, завданням якої вважається аналіз основних проблем

управління матеріальними, товарними і інформативними потоками; і мікрологістика, що вивчає внутрішні проблеми компанії з управління матеріальними та інформативними потоками в межах компанії та її окремими структурними підрозділами. Макрологістична система – це система, що містить крупні суб'єкти зовнішнього економічного середовища підприємства, тобто крупні макрологічні логістичні мережі. «Мікрологістичні системи – це підсистеми, структурні складові макрологістичних систем. Це можуть бути виробничі, торгові підприємства, територіально-виробничі комплекси» [17, с. 21].

1.2. Сутність та структура логістичних витрат

В умовах функціонування сучасного підприємства на ринку України компанії прагнуть до збільшення продуктивності та рентабельності з одночасним зменшенням витрат.

Ефективність бізнесу в основному залежить від ступеня розвитку логістичної інфраструктури. Щоб отримати більший прибуток і закріпитися на ринку товарів і послуг, компаніям потрібна добре розвинена логістична інфраструктура. Іншими словами, компанії потрібна «база», через яку відбуватимуться всі необхідні логістичні процеси та операції з матеріалами та інші супутні процеси. Транспортний фактор, як елемент, що піддається кількісному виміру, відіграє важливу роль у собівартості продукції, а в деяких випадках – вирішальну роль у доведенні життєздатності комерційної операції.

Основні напрями побудови ефективної логістичної системи наступні:

- управління логістичною діяльністю, використовуючи новітні інформаційні технології для покращення системи контролю за виконанням логістичних операцій;
- зменшення логістичних витрат зі збереженням якості логістичних процесів в компанії через оптимізацію транспортних витрат та витрат на складування продукції;

- підвищення взаємодії між усіма структурними елементами логістичних процесів через удосконалення вчасного та систематичного надходження інформації та матеріалів для забезпечення максимальної координації між функціональними сферами у внутрішньому середовищі підприємства.

Розглянемо ці напрями більш докладно.

Планування та організація запасів готової продукції, що реалізується на основі комплексного аналізу усього портфеля замовлень та ризиків, що виникають на етапі виконання домовленостей з замовниками. Формування стратегії утворення і контролю за запасами включає систематичну оцінку фактичної наявності запасів, що передбачає змогу здійснення вчасних поставок для задоволення попиту шляхом виконання взятих на себе обов'язків згідно підписаних контрактів.

Планування наднормативних запасів готової продукції є заключним аспектом складання плану поставок. Правильно сформована методологічна база для контролю запасів ГП дозволяє своєчасно виявити відхилення фактичного обсягу запасів від складеного за планом нормованого обсягу і виходячи з отриманих даних утворювати резервні запаси. Це дозволяє забезпечувати достатню якість логістичного сервісу у випадках зміни кон'юнктури ринку та попиту споживачів продукції.

Від ефективного застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, програмного забезпечення, інформаційних систем залежить успішне управління логістичною діяльністю на підприємствах. Упровадження технологій дозволяє оперативно приймати управлінські рішення щодо організації логістичних процесів та транспортних операцій, оптимізувати матеріальні, інформаційні та фінансові потоки, підвищувати якість обслуговування споживачів, скорочувати витрати на логістичну діяльність, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств [19, с. 1].

З'ясуємо поняття логістичних витрат та місця їх виникнення.

Ефективність діяльності підприємства та платоспроможність залежить від контролю за витратами підприємства, куди включаються логістичні

витрати [22, с. 3].

На сьогодні у чинній вітчизняній нормативно-правовій базі, яка забезпечує ведення бухгалтерського фінансового обліку на підприємствах, відсутнє таке поняття, як «логістичні витрати». Кожен науковець сприймає це поняття по-своєму, тому необхідно порівняти визначення цього поняття та синтезувати визначення, що буде включати в себе загальне сприйняття терміну (табл. 1.4.)

Таблиця 1.4

Підходи до визначення поняття «логістичні витрати»

Автор	Визначення поняття
Моїсєєва Н.К. [24]	Логістичні витрати – це грошова оцінка праці, засобів і предметів праці, фінансові витрати, а також різні негативні наслідки форс-мажорних обставин, зумовлені збільшенням матеріальної вартості (сировини, товарів) усередині та між підприємствами, наприклад, підтримання товарно-матеріальних цінностей.
Міротін Л.Б., Ташбаєв Е. [25]	Витрати на логістику відносяться до основних і складних операцій логістики, втрат на імобілізацію капіталу, витрат на управління логістикою та втрат, спричинених недостатнім управлінням логістикою та якістю обслуговування.
Пономаренко В.С. [27]	Логістичні витрати – сума витрат на управління та реалізацію логістичного процесу в межах визначення руху логістики.
Макарова І.В. [28]	Логістичні витрати – це витрати на виконання логістичних операцій; включають витрати на оборот і деякі витрати виробництва. Являє собою витрати праці, матеріалів, фінансових та інформаційних ресурсів, понесених підприємством у результаті виконання своїх функцій з виконання замовлень споживачів.
Лотиш О. [29]	Логістичні витрати – це витрати на виконання логістичних операцій

Джерело: складено автором на основі [24, 25, 27, 28, 29]

Узагальнюючи наведені в таблиці 1.4 дані, можемо зазначити, що логістичні витрати (англ. logistical costs) – це витрати, пов’язані з реалізацією логістичного бізнесу, загалом кажучи, грошове вираження кількості ресурсів (праці, матеріалів, фінансів та інформації), витрачених на забезпечення потоків і виконання матеріалів і пов’язаних потоків у рамках логістичної системи до споживач замовлення [31, с. 33].

Логістичні витрати пов’язані з логістичними операціями і виникають у сферах постачання, розподілу, транспортування, що вимагає формування

цілого комплексу методів зниження витрат за допомогою аналізу окремих елементів та системи в цілому.

При цьому розрізняють такі види логістичних витрат:

- постійні витрати, які не залежать від обсягів виробництва та збуту продукції підприємством та є незмінними протягом усього періоду діяльності підприємства. Це може бути оренда офісу, опалення складських приміщень;

- змінні витрати, залежать обсягів збуту продукції напряду, збільшення збуту веде не тільки до збільшення очікуваного прибутку, а й до збільшення витрат. Це можуть бути транспортні витрати, витрати на упаковку товару, витрати на оплату праці виробничому персоналу;

- загальні або валові витрати, що є сумою постійних і змінних витрат за окремо взятий період;

- середні витрати – величина відповідних витрат на одиницю матеріального потоку;

- «граничні витрати, які визначаються як приріст відповідних витрат – постійних, змінних, загальних та середніх, що виникає внаслідок збільшення матеріального потоку на одну одиниць» [30, с. 33].

Шляхи зниження рівня витрат на логістичну діяльність підприємства:

- 1) виключення тих видів діяльності, які не створюють додаткових цінностей для підприємства при цьому збільшуючи витрати;

- 2) досягнення домовленостей з постачальниками для формування довгострокових договорів на співробітництво, що як правило дає змогу зменшити витрати на покупку необхідних матеріальних цінностей;

- 3) постійний контроль за витратами загалом, а також за окремими статтями витрат, а також постійний аналіз динаміки витрат у попередніх періодах;

- 4) моніторинг ціни ресурсів на ринку;

- 5) підвищення продуктивності праці персоналу;

- 6) впровадження інноваційного програмного забезпечення для формування чіткої системи контролю за логістичною діяльністю;

7) поліпшення тісноти зв'язків між елементами логістичної системи всередині підприємства та зовні [32, с. 30-31].

Логістичні витрати являють собою витрати трудових, матеріальних, фінансових і інформаційних ресурсів, обумовлені виконанням підприємствами своїх функцій по задоволенню замовлень споживачів. Витрати підприємств, що включаються до складу логістичних витрат, досить різноманітні і підрозділяються по елементах витрат, функціональним сферам і центрам відповідальності (рис. 1.2.)

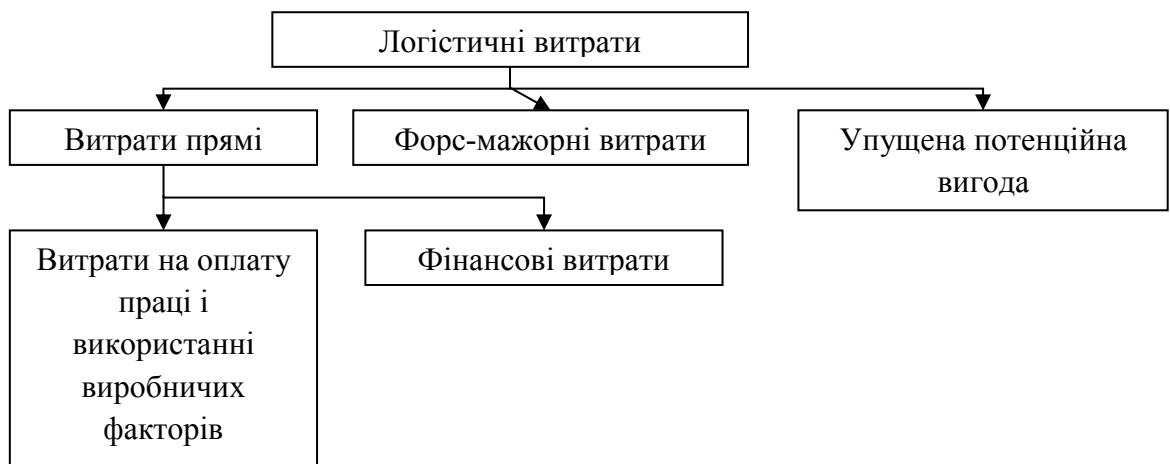


Рис. 1.2. Структура логістичних витрат [13]

Оптимізацію логістичних витрат варто розглядати як окремий випадок рішення задачі підвищення ефективності логістичної діяльності. Невірно або неточно визначені цільова функція, обмеження і критерії оптимальності можуть завдати істотної шкоди конкурентоспроможності підприємства.

Логістичний процес підприємства супроводжує весь виробничий процес: заготівельна, транспортно-складська логістика на етапі закупівлі сировини, виробнича логістика на різних етапах руху матеріальних ресурсів до перетворення готової продукції, транспортно-складська логістика до доставки готової продукції споживачам. Тому основним методологічним підґрунтям для вдосконалення логістичної діяльності сучасних підприємств доцільно обрати системний підхід, що забезпечує інтеграцію та чітку взаємодію

усіх елементів логістичної системи. Інформаційна інтеграція логістичних складових в межах систем матеріальнотехнічного забезпечення, виробництва та збуту продукції на основі системного підходу є резервом якісного підвищення результативності підприємства.

Окрім оптимізації потужностей логістичної системи, оцінювати функціонування логістичної системи можна на підставі комплексної взаємодії таких п'яти ознак, як обсяг, швидкість, асортимент, вартість, нестійкість (від англ. «5V») табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Ознаки функціонування логістичної системи (5V) [32]

Ознака	Характеристика
Об'єм (Volume)	Обсяг матеріалопотоку, що проходить через систему чи її елементи (наприклад, виробництво, склад, дистрибуцію тощо)
Швидкість (Velocity)	Тривалість циклу виконання замовлення, циклу закупівель, виробничого циклу, термін розроблення та впровадження на ринок нових товарів, оборотність товарних запасів
Асортимент (Variety)	Товарна номенклатура, товарна лінія
Нестійкість (Volatility)	Коливання попиту, стабільність графіків поставок, надійність всіх ланок логістичної системи
Вартість (Value)	Ціна «логістичного продукту», загальні логістичні витрати системи

Використання системи оцінювання логістичної системи покликані вирішити три основні задачі: моніторинг логістичних операцій, контроль над ними та оперативне управління. Моніторингові показники дають можливість прослідкувати за динамікою роботи логістичних систем. До типових моніторингових логістичних показників належать рівень сервісу та елементи структури витрат. Контрольні показники відображають поточні результати діяльності та слугують для коригування логістичного процесу в тих випадках, коли він відхиляється від встановлених нормативів (наприклад, відслідковування пошкоджених вантажів при транспортуванні). Показники оперативного управління призначені для мотивації персоналу.

Показники, пов'язані із оцінювання вкладу логістики в діяльність підприємства, можна поділити на:

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

До першої категорії належать матеріально-технічні засоби, а саме: склад, транспорт, обладнання, інвентар. Логістичні активи можуть становити найбільшу частку бізнес-активів. Наприклад, дистриб'ютори володіють понад 90% своїх активів. Оцінка управління активами вказує на швидкість обігу оборотних засобів (запасів) та успішність викупу інвестицій в основні засоби. Відповідними показниками, які характеризують потужності логістичних активів (основних засобів), будуть:

- площа, m^2 ;
- місткість, m^3 або кількість товару в тоннах;
- пропускна спроможність, т/добу;
- кількість, од.

До другої категорії можна віднести такі показники, як:

- ефективність логістичної системи;
- продуктивність ланок логістичної системи;
- надійність логістичної системи;
- гнучкість логістичної системи.

1.3. Управління логістичними витратами

Управління логістичними витратами – це облік загальних витрат на управління матеріальними та пов'язаними з ними потоками інформації та капіталу по всій логістичній системі, а також планування витрат на їх зменшення.

Оптимізація потоків процесів, включаючи логістику, завжди була актуальною проблемою для компаній. З одного боку, основним обмеженням є час, з іншого – обмеженість ресурсів. При найкращому поєднанні цих двох критеріїв підприємство отримає вищу конкурентоспроможність.

Можна сказати, що оптимізація на підприємстві є однією з головних

проблем і її вирішення дозволить підвищити конкурентоспроможний стан організації. З метою забезпечення оптимізації логістичних процесів використовується концепція логістичної діяльності, що забезпечує умови для вдосконалення внутрішньологістичної діяльності.

Логістична концепція, в межах якої розглядаються процеси в логістичній системі є важливим фактором, що визначає методи синхронізації в логістиці. Логістичну концепцію можна трактувати як парадигму і платформу підтримки бізнесу та інструментарій оптимізації ресурсів підприємства під час управління основними і супутніми потоками [14, с. 1].

Логістична концепція несе в собі важливу роль, оскільки за допомогою різних методів логістики можна спростити процеси комунікацій між різними структурними одиницями. До таких концепцій можна віднести: «Demand-Driven Techniques» (реагування на попит), «Just-In-Time» (точно в час), «Requirements/Resource Planning» (планування потреб в матеріалах/ресурсах), «Lean Production» (худе виробництво), «Total Quality Management» (тотальне управління якістю).

Основні методи розв'язання логістичних завдань ілюструє рисунок 1.3.

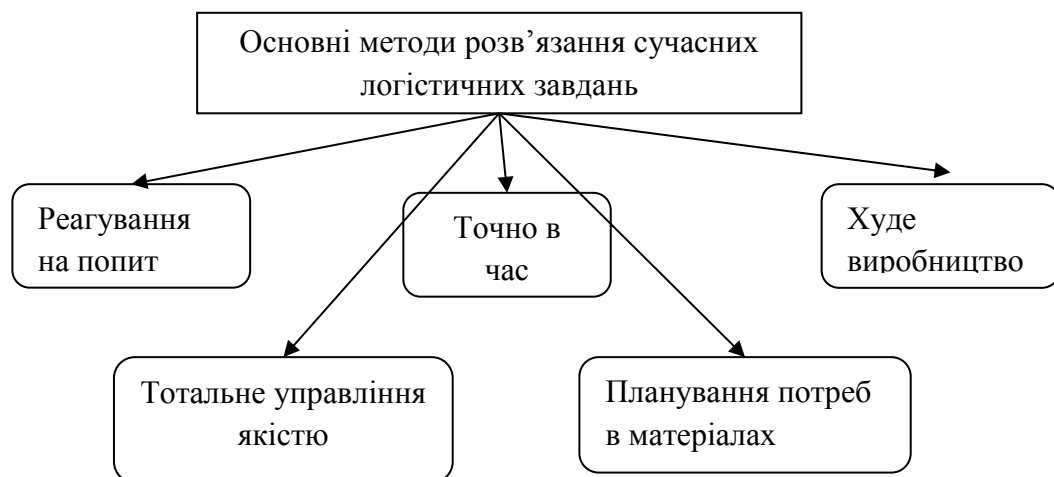


Рис. 1.3. Сучасні управлінські логістичні технології, що сприяють оптимізації витрат

Джерело: створено автором

Сьогодні споживчі вимоги до продукції досить мінливі, зазначена концепція «*Demand-Driven Techniques*» (реагування на попит) дозволяє максимально швидко підприємству реагувати на зміну попиту на ринку за допомогою швидкого поповнення запасів в тих місцях, де прогнозується зростання цього попиту. Також дана концепція сприяє покращенню координації та відносин між виробниками, посередниками та роздрібними торговцями, якщо їх розглядати як складові інтегрованого логістичного ланцюга.

До переваг концепції реагування на попит можна віднести:

- покращення управління запасами за допомогою інформації про потреби споживачів та запасів на місцях торгівлі;
- точне планування поставок товару через знання обсягів продукції і запасів в місцях продажів;
- гнучке реагування постачальників на коливання споживчого попиту;
- оптимальне розміщення складських приміщень, виробничих підрозділів тощо;
- стабільні відносини між партнерами, які беруть участь у ланцюгу поставок, що в свою чергу знижує ризики та підвищує ефективність логістичних процесів [15, с. 234].

В основі реагування на попит використовується метод визначення точки замовлення – показника, що використовується в системах контролю за об'ємами запасів на складах. Його функція полягає у визначенні нижньої межі запасів та своєчасного перезамовлення на поставку.

Прогнозування попиту є однією із складових ефективного використання методу точки замовлення. Ключовим фактором такого прогнозування має бути точність, оскільки чим точніші прогнози, тим ефективнішим буде замовлення.

Використовуючи вищезазначену концепцію, постачальник задовольнятиме потреби кінцевих ланок торгової мережі в товарах через

виключення необхідності відслідковування одиничних продажів товарів, що швидко реалізуються для оцінки рівня запасів. Реагування на товарну категорію надає можливість виробникам підвищувати ефективність та гнучкість поповнення товару на складах, збільшувати їх відповідальність за підтримку запасів відносно попиту.

Таким чином, дана логістична концепція – активний інтегруючий потенціал, що здатний поліпшити взаємодію між постачанням, виробництвом, маркетингом, дистрибуцією та організацією продажів в компанії. На особливу увагу заслуговують логістичні концепції, що використовуються у побудові системи логістичного менеджменту на підприємстві [16, с. 43].

«*Just-In-Time*» (точно в час) є методом організації постачання на підприємстві всіх елементів живлення відповідно до попиту, що повідомляється одержувачем, можливо, безпосередньо на робочу станцію (виробнича лінія) «точно в час», синхронізований з графіком виробничого процесу (з можливим пропуском складів) [17, с. 95].

Система управління виробництвом точно в час (Toyota System) була створена у 1970-х роках. Головною метою Toyota була максимальна задоволеність клієнтів при обмеженні власних витрат виробництва. Це було пов'язано з поліпшенням система постачання, матеріальних запасів та оптимізації запасів (рис. 1.4).

Щодня протягом десятиліть компанія Toyota чудово займається використанням та вдосконаленням виробничої системи Toyota у виробничому залі. Працівники та менеджери постійно вивчали нові методи та різновиди старих методів управління логістичними процесами. Зв'язок логістичних процесів в компанії був дуже міцним, тому «найкращі практики», розроблені на заводі Toyota, поширювалися по всій компанії, та врешті-решт також використовувалися постачальниками. З «дозріванням» постачальників, у компанії Toyota стало зрозуміло, що розвиток контрагентів організації буде збільшуватися паралельно із самою компанією. Залучення працівників та постачальників до створення нової системи дозволяють не тільки скоротити

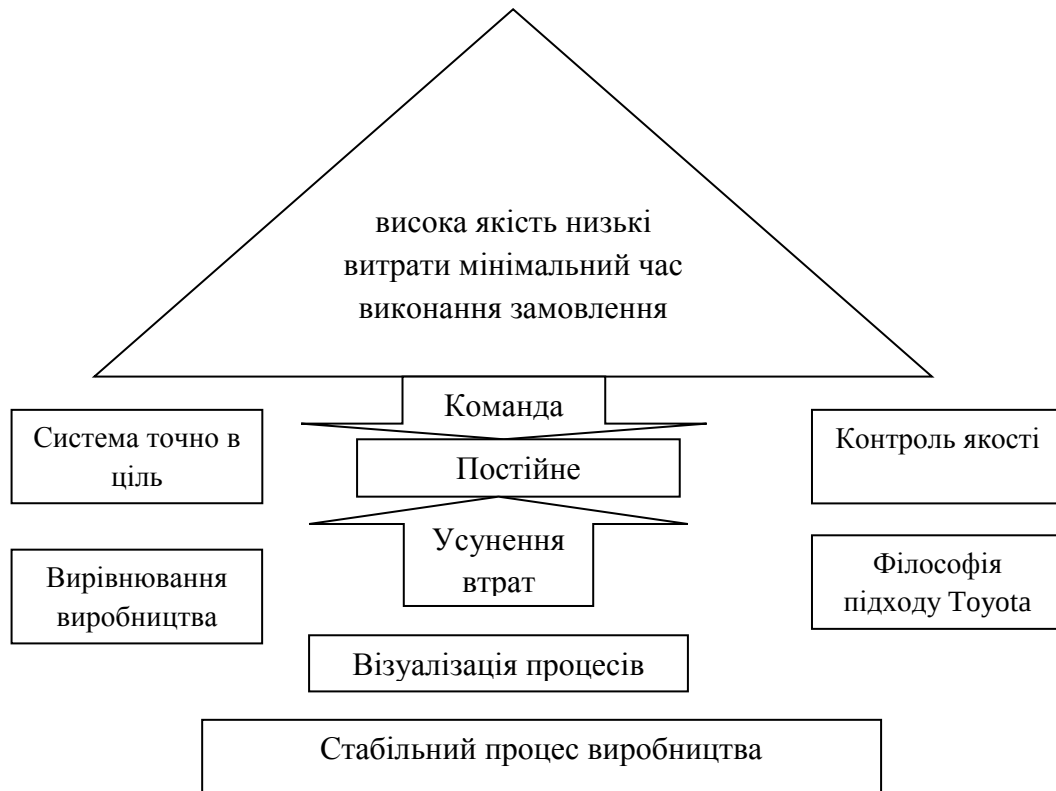


Рис. 1.4. Виробнича система компанії Toyota [17]

час та зусилля, необхідні для правильної реалізації системи ЛІТ, але й мінімізувати рівень ризику супровідних реалізацій.

Досвід у процесі впровадження системи Toyota дає змогу виділити його основні етапи:

- процес зміни обізнаності працівників і керівників шляхом відходу від старих традиційних концепцій управління виробництвом для ЛІТ;
- процес переходу до використання 5S на кожній робочій станції;
- працевлаштування (підвищення кваліфікації) працівників з вищою кваліфікацією та широкими, всеосяжними навичками (багатопроекторні, вертикальні – відповідальність одного працівника за серію окремих операцій, що відбуваються у виробничій камері; багатомашинний сервіс, горизонтальні – працівник повинен керувати декількома машинами одночасно);
- систематичне поліпшення якості продукції, зниження витрат, підвищення безпеки внаслідок ефективних методів і методів управління людських ресурсів, матеріалів і техніки [18, с.121].

Концепція JIT припускає, що витрати на доставку повинні бути невеликими, а компанії повинні часто замовляти товари, щоб мінімізувати витрати на зберігання запасів. JIT сприймає запаси як витрати, а традиційні витрати розглядаються як страхування. Порівняння традиційного управління запасами і управління Just in Time представлено в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Порівняння традиційного управління запасами та управління Just in Time

Фактор	Традиційна система	Точно в час
Запаси	Так	Ні
Виробничий цикл	Довгий	Короткий
Час переміщення виробничої лінії	Більший	Зведений на мінімум, але не ліквідований
Час доставки	Будь-який	Якнайкоротший
Якість	Висока	100%
Контроль	Частини	Процесу
Постачальники/одержувачі	Противники	Партнери
Постачальники	Багато	Один

Джерело: складено автором на основі [13]

Метою впровадження ефективних логістичних рішень, таких як JIT, є як пряма раціоналізація витрат, так і опосередковане отримання інших ефектів, які покращують функціонування компанії та покращують її імідж на ринку.

Передбачається, що ефекти найчастіше стосуються:

- скорочення часу потоку товарів і випуску продукції;
- зниження рівня запасів;
- ефективне використання виробничого потенціалу компанії;
- поліпшення гнучкості виробництва (наприклад, сприяння впровадженню змін у продуктах, вимагає змін у структурі постачання матеріалу тощо) [19, с. 320].

Kanban в перекладі з японської мови означає карту, документ або видимий знак, запис. Канбанські картки (знаки) створюють візуальну систему управління потоком для продуктів або послуг, контролюючи їх потік, об'єднуючи підрядника (постачальника) з одержувачем, щоб отримати задоволення покупця і отримати конкурентну перевагу. Вирішальним

критерієм є час, і вирішення цих проблем лежить у правильному методі його регулювання. Карти Канбан є таким чином своєрідним регулятором черг продуктів, об'єктів та / або послуг, що чекають на обслуговування в конкретній системі операцій ЛІТ. Практика розробила багато різновидів карт Kanban (рис. 1.5.):

- ✓ класичні канбанські картки – контейнери «циркулюють» з прикріпленими картами;
- ✓ кожен контейнер з вантажем повинен мати прикріплену карту Kanban, що містить таку інформацію: назву товару, номер складу, кількість, ідентифікацію користувача, ідентифікацію постачальника, номер картки Kanban;
- ✓ позначені контейнери: циркуляційні контейнери оснащені етикетками, що прикріплені назавжди;
- ✓ немаркованих контейнерів або областей (Kanban Squares) – вони застосовуються коли шлях потоку чітко визначений без використання карт;
- ✓ автоматичний регулятор «черг» на очікування обслуговування – повідомлення споживання (зменшення запасів), що перевищує зазначений ліміт, відбувається автоматично;
- ✓ електронні або усні сигнали – повідомлення про перевищення споживання, межа встановлюється за допомогою електронної або усної системи зв'язку, використання відповідних пристроїв моніторингу (датчиків);
- ✓ кольорові кульки, жетони і т.д. – коли споживання (зменшення запасів) перевищує зазначена межу, проходить за допомогою барвистих «вказівок» – наприклад, редактор відправляє кольорову кульку на станцію виконання, інформуючи про необхідність виготовлення відповідної частини;
- ✓ світлові або звукові сигнали – обмеження часу очікування на місці обмеження на кількість.

Оскільки це неважко помітити, практика шукає рішення у сфері ЛІТ, що є адекватними для певної компанії, технології виробництва або навичок працівників.

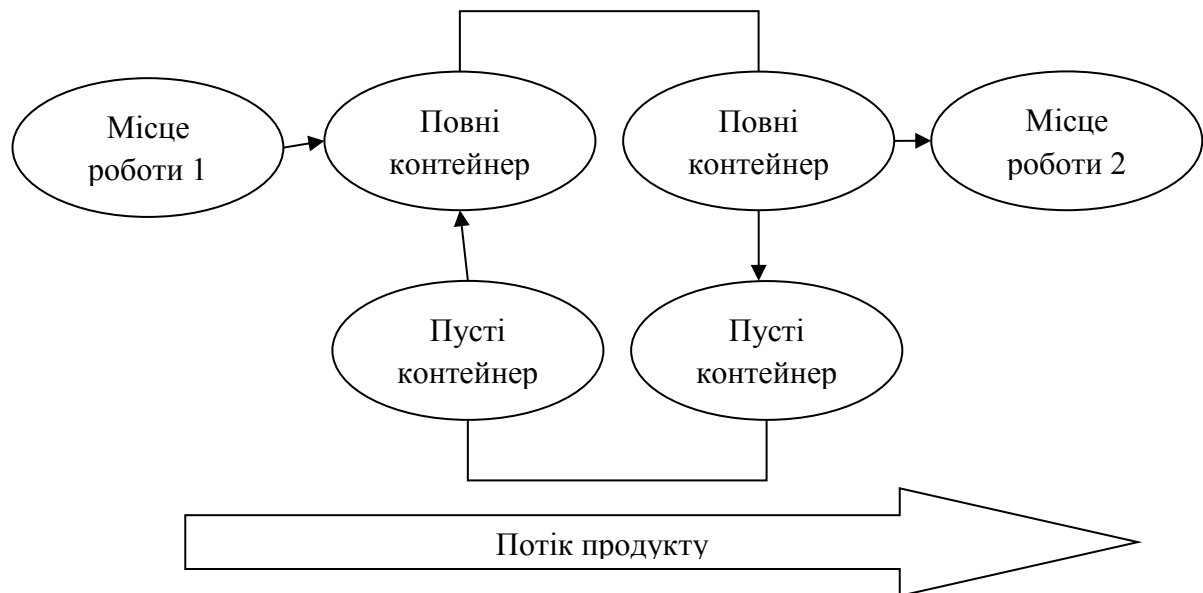


Рис. 1.5. Проста система Kanban [20]

Класичний макет Kanban використовується наступним чином:

- всі матеріали зберігаються і переміщуються в стандартних контейнерах з різними розмірами для кожного матеріалу. Контейнер може переміщуватися тільки в тому випадку, якщо він має свою картку в системі;
- коли на робочому місці потрібно більше матеріалу – тобто, коли воно падає до рівня замовлення – картка залишається прикріплена до порожнього контейнера, цей контейнер повертається на попередній пост. Потім картка прикріплюється до повного контейнера, який повертається знову на робоче місце;
- порожній контейнер є сигналом для запуску попередньої роботи, який буде виробляти те, що буде вміщати контейнер на наступному місці роботи.

Найчастіше система Канбан, яка є дещо складнішою, використовує дві різні типи карт – виробничі та транспортні карти:

- коли станція потребує матеріалу, транспортна карта прикріплюється до порожнього контейнера. Це дає дозвіл на вивезення контейнера до місця зберігання поточного виробництва;
- після чого повний контейнер знаходиться з виробничою картою;
- цей контейнер підбирається з станції. Це дає сигнал для попередньої

станції для початку роботи і створення кількості, необхідної для заповнення наступного контейнера;

– транспортну картку прикріплюють до повного контейнера, даючи дозвіл його транспортування на позицію, яка повідомила про таку потребу [21, с. 28]. JiT – це система, що використовується як для раціоналізації виробничих процесів, так і для процесів постачання та розподілу (рис. 1.6.)

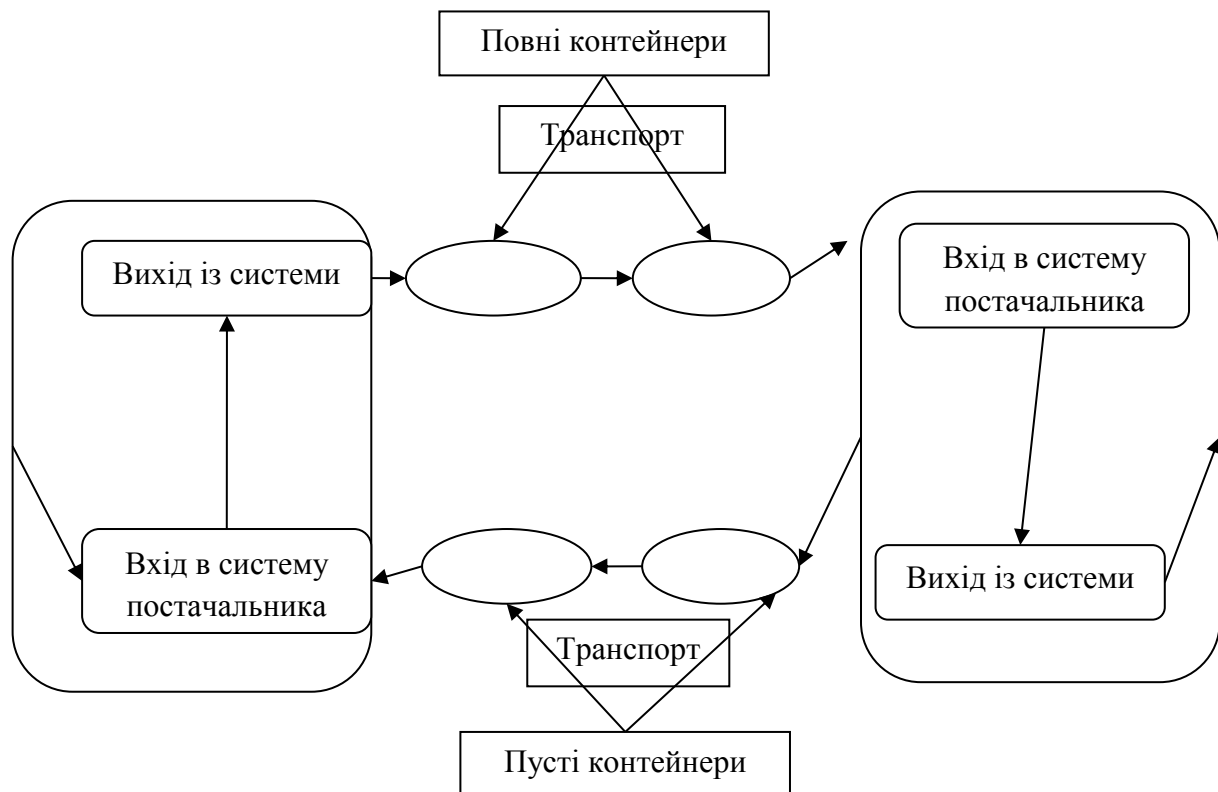


Рис. 1.6. Інтегрована система доставки Канбан [21]

Таким чином, система Kanban є організаційним рішенням. Карти є відносно простим способом, щоб дозволити гнучкий графік і контроль виробництва. Кількість деталей і матеріалів для виробництва залежить від кількості випущених карт (або їх заміників). Слід зазначити, що системі Канбан притаманна тісна координація між робочими станціями та виробничими модулями. Кожна позиція, що бажає виконати своє завдання, намагається «витягти» контейнери з попередніх робочих місць за допомогою отриманої транспортної карти. У свою чергу, попереднє положення не може

переміщати свій контейнер з виробом далі, поки воно не доставляється з наступного положення руху картки. Одночасно жодне завдання не може бути оброблено до завершення без завершення попереднього етапу. Така організація роботи та руху, обладнані відповідними стандартами і інструментами, піддаються постійному вдосконаленню діяльності, в якій беруть участь працівники і менеджери однаково [22, с.66].

TQM, або Total Quality Management – тотальне управління якістю. Попередниками цієї концепції були Вільям Едвардс-Демінг, Каору Ісікава і Джозеф Джуран. Всебічність спирається на підхід до якості, що ставить його в центрі уваги, у кожній сфері діяльності компанії. Роль комітету полягає у впровадженні якісного підходу для кожного співробітника, незалежно від того, на якому етапі виконується робота. Найважливішою метою завжди є якість, високий рівень якої гарантує задоволеність клієнтів і, отже, переваги для компанії.

Такий підхід генерує багато переваг для всієї компанії. Розглянемо TQM в логістиці. Ми розуміємо логістику як планування, проведення та контроль ланцюга постачання, обіг проміжних продуктів, матеріали, замовлення для виробництва, таким чином, щоб ефективно забезпечувати безперервність всього процесу. Які переваги в цьому процесі створює управління якістю (TQM) і як його застосування виглядає на практиці [23, с. 15].

Розглянемо логістику постачання. Під якісним підходом до цієї сфери розуміють імплантацію з постачальниками через навчання для постачальників, аудит, а також через використання таких систем, як JiT (Just in Time) – точно в час – це означає зменшення запасів, що дозволяє скоротити витрати, пов'язані з зі зберіганням. Підприємства застосовують цей підхід шляхом підписання з постачальниками належним чином побудованих контрактів, які у разі несвоєчасного виконання договору накладають фінансові тягарі на постачальників. Прихильність до якості на стадії постачання також дозволяє виявити дефекти до того, як компоненти перейдуть у виробництво, що дає час для усунення проблеми без генерації зупинок на етапі виробництва. Дуже

важливу роль тут (IQC) відіграє Incoming Quality Control, який контролює всі поставки матеріалів відповідно до певного [24, с. 16].

У виробничій логістиці також використання TQM дає відчутні вигоди. Залучення працівників виробництва до якості є основою для успішного ефективного контролю та ходу виробничого процесу. Якщо співробітники орієнтуються тільки на те, щоб якнайшвидше виконати роботу, це дає лише очевидний ефект підвищення ефективності і часто призводить до блокування певної партії через дефекти, викликані, наприклад, на стадії монтажу на виробничій лінії. Залучення працівників до якості та прагнення до постійного вдосконалення робить помилки на цьому етапі менш частими, і якщо вони трапляються, то вони частіше трапляються негайно після створення (невеликий масштаб), а не на стадії початкової або інспекції клієнта (великого масштабу). Якісним підходом до етапу виробництва є, наприклад, послідовний контроль на конвеєрі, що полягає у контролі за якістю робіт, виконаних працівником № 1, працівником № 2, а робота, виконана працівником № 2, контролюється працівником № 3 і т.д. Система працює ефективно лише за участю працівників, які розуміють, що цей підхід дає взаємні вигоди [25, с. 127].

Наприклад, хоча транспортна логістика – це просто планування та оптимізація руху товарів після завершення процесів, в яких найчастіше генеруються дефекти, тоді тут також знаходиться повне управління якістю. Давайте подумаємо про те, як може виглядати прикладний додаток. Ситуація, в якій після виїзду з компанії водій помічає невеликий отвір у брезентовому причепі, через який дощ затоплює вантаж. Після того, як він помітив це, він викликає менеджера, нова партія товарів швидко готується до заміни, а затоплений лот блокується для перевірки відділом якості. Інакше водій міг би сказати, що не в його інтересах доглядати за якістю і доставляти дефектний товар замовнику [26, с. 200].

Підсумовуючи, застосування TQM в логістиці дає вимірну вигоду в кожній сфері її функціонування, якщо задовольняються основні умови, такі як

орієнтація на клієнта, залучення співробітників, просування якісного підходу керівництва та управління, постійне вдосконалення.

Для більш наочного зображення пропонуємо подати вищевикладений матеріал у систематизованій таблиці (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Вплив управлінських логістичних технологій на оптимізацію та зниження витрат

Управлінські логістичні технології	Сутність	Вплив на оптимізацію та зниження витрат
Demand-Driven Techniques	дозволяє максимально швидко підприємству реагувати на зміну попиту на ринку за допомогою швидкого поповнення запасів в тих місцях, де прогнозується зростання цього попиту	сприяє покращенню координації та відносин між виробниками, посередниками та роздрібними торговцями, якщо їх розглядати як складові інтегрованого логістичного ланцюга
Toyota System)	максимальна задоволеність клієнтів при обмеженні власних витрат виробництва	– скорочення часу потоку товарів і випуску продукції; – зниження рівня запасів; – ефективне використання виробничого потенціалу компанії; – поліпшення гнучкості виробництва
Kanban	Канбанські картки (знаки) створюють візуальну систему управління потоком для продуктів або послуг, контролюючи їх потік, об'єднуючи підрядника (постачальника) з одержувачем, щоб отримати задоволення покупця і отримати конкурентну перевагу	Вирішальним критерієм є час, і вирішення цих проблем лежить у правильному методі його регулювання

Висновки до розділу 1

Логістика є єдиною сферою діяльності підприємств, яка об'єднує всі системи і зв'язки, пов'язані з потоком товарів від виробників до споживачів на всіх етапах. Ресурси (люди, обладнання, інфраструктура, навколишнє середовище тощо) використовуються для виконання логістичних процесів.

У поданому розумінні сутності діяльності внутрішньої логістики підприємства наявність логістичної концепції є необхідною та важливою

умовою. Друге розуміння управління логістичною діяльністю підприємства виходить із наявності логістичного процесу в середині самого підприємства.

Оскільки без наявності логістичного процесу на підприємстві досить часто будуть відбуватися збої у виробництві, збільшиться кількість бракованої продукції та збільшаться фінансові збитки. У такому випадку найбільш важливим є прийняття рішення щодо внутрішньої структури логістичного процесу, а також того, з яких елементів він має складатися. Логістичні витрати являють собою витрати трудових, матеріальних, фінансових і інформаційних ресурсів, обумовлені виконанням підприємствами своїх функцій по задоволенню замовлень споживачів. Витрати підприємств, що включаються до складу логістичних витрат, досить різноманітні і підрозділяються по елементах витрат, функціональним сферам і центрам відповідальності

Виявлено основні фактори впливу та резерви зростання логістичної діяльності підприємства. Такими факторами є наступні: сформувати на складі підприємства достатню кількість товарних запасів, сформувати достатню і точну інформаційну базу для планування логістичних витрат і постачання для забезпечення своєчасної доставки продукції споживачам; встановити стабільні відносини з постачальниками та сформувати з ними чіткий перелік договорів; переконатися, що працівники, які здійснюють логістичну діяльність, є достатньо продуктивними та дотримуються правил роботи компанії.

Для логістичного процесу, незалежно від його складності та спрямованості, в його описі мають бути відображені п'ять основних елементів класифікації: планування, інформація, контроль і аналіз, прийняття управлінських рішень. Відповідно до цієї класифікації видів логістичної діяльності, першою ознакою в рамках економічних об'єктів виділяють логістику логістику, фінансову логістику та інформаційну логістику.

При подальшому розподілі розглянемо фази переходу логістичного процесу, що відповідають функціональним сферам логістики (тобто сферам діяльності, в яких виконується логістична діяльність).

Відповідно до стадії розвитку логістики розвиток організації логістичної

діяльності поділяється на наступні етапи:

- оперативна координація (наприклад, координація транспортно-складських процесів у логістиці продукції для зниження витрат);
- загальна координація процесів логістики товарів (наприклад, транспортування, складування, пакування, обробка замовлень, обслуговування клієнтів) і міжфункціональна координація (наприклад, логістика та маркетинг, фінанси, людські ресурси тощо);
- на основі інформаційних технологій стратегічно інтегрувати всі ланки всього логістичного ланцюга (наприклад, від джерела матеріальних ресурсів до споживача кінцевого продукту) для досягнення стратегічних результатів.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Загальна характеристика діяльності

Місія компанії: «Щодня ми прагнемо бути номером один і тримати людей на цій планеті спраглими». Стратегія ПрАТ «Оболонь» полягає в тому, щоб задовольнити вимоги та очікування клієнтів, зберігаючи тим самим своє лідерство на ринках пива та безалкогольних напоїв, завжди зосереджуючи увагу на захисті довкілля та враховувати інтереси зацікавлених сторін. Історія компанії починається з 1974 року. Відкриття виробництва припало на літні Олімпійські ігри 1980 року. В якості експертів залучаються чеські експерти – винороби зі світовим ім'ям. Вибір місця будівництва залежить від головного фактора – наявності великої кількості кришталево чистої води (з глибин Юрського горизонту – 290 м). Після здобуття Україною незалежності корпорація «Оболонь» стала лідером у експорті хмільних напоїв до Європи та США.

ПрАТ «Оболонь» об'єднує головний завод, два відокремлені цехи, два дочірніх підприємства та чотири підприємства з корпоративними правами. Загалом у корпорації працює близько 7,5 тисяч осіб.

Основні структурні одиниці корпорації ПрАТ «Оболонь»:

Головний завод у місті Київ: ПрАТ «Оболонь».

Дочірні підприємства: ДП ПрАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта», м. Фастів, Київська обл.; ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», м. Красилів, Хмельницька обл.

Основна технічна мета ПрАТ «Оболонь» – постійне підвищення якості продукції та всіх виробничих процесів. Тому компанія встановлює найсучасніше обладнання, що робить його номером один з технічного оснащення не тільки в Україні, а й у Європі. Київський завод має проєктну потужність 11 млн. гл пива щороку, що дозволяє називати компанію

найбільшою пивоварнею в Європі.

За останні два роки на заводі встановили унікальну систему приготування їжі від німецької компанії Ziemann (яка вдвічі заощаджує витрати теплової енергії під час приготування їжі). Одним із предметів гордості є унікальний завод по видобутку пива з відходів дріжджів, який може виробляти 5-600 тис. дал пива на рік. Такі технології дозволяють налагодити екологічно чисте виробництво практично без відходів. Системи фільтрів ПАТ «Оболонь» не мають аналогів не тільки в Україні, а й у Європі. Унікальна і найбільша в Україні лінія розливу в скляні пляшки потужністю 110 000 пляшок на годину.

Для отримання відбірних солодів корпорація «Оболонь» створила солодовий завод у місті Чемерівка Хмельницької області, одне з найсучасніших підприємств на континенті. Для завершення виробництва відібрано провідні світові компанії. Солодовні впровадили багато інноваційних рішень, які дозволяють значно покращити процеси та зменшити витрати ресурсів.

Автоматизація відіграє важливу роль на всіх заводах ПрАТ «Оболонь». Основні виробничі функції виконують машини, а людина лише контролює процес. Це є свідченням не тільки технічної досконалості виробництва, а й якості продукції, що відповідає найсуворішим стандартам та високому рівню організації всіх процесів. Завдяки найдосвідченішим технічним працівникам, більшість з яких працюють у галузі понад 25 років, ПрАТ «Оболонь» має можливість впроваджувати передовий досвід, створювати нові смаки та постійно вдосконалювати рецептури напоїв.

ПрАТ «Оболонь» першою серед підприємств харчової промисловості у 2008 році сертифікувала чотири системи управління одразу. Під час аудиту, який здійснювали представники німецької фірми «DEKRA-ITS», ПрАТ «Оболонь» підтвердила відповідність вимогам ДСТУ ISO 9001:2001 (Системи управління якістю), ДСТУ ISO 22 000:2007 (Системи управління безпечністю харчових продуктів), ДСТУ ISO 14 001:2006 (Системи екологічного

керування), ДСТУ-П OHSAS 18 001:2006 (Системи управління безпекою та гігієною праці).

Впровадження цих систем управління підтверджує той факт, що ПрАТ «Оболонь» піклується про споживачів, суспільство, умови навколишнього середовища та своїх працівників. Виконуючи всі вимоги, споживачі можуть бути впевнені в якості та безпеки продукції компанії. ПрАТ «Оболонь» усвідомлює свою відповідальність за стан довкілля. Основою постійного вдосконалення охорони навколишнього середовища є екологічна програма, яка є частиною політики компанії. Якість продукції ПрАТ «Оболонь» контролюють три лабораторії. Злагоджена робота цих структур гарантує стабільність смаку та фізико-хімічних властивостей продукту.

ПрАТ «Оболонь» забезпечує працівників належними умовами праці та побуту. Щорічно проводяться навчання персоналу, медичний огляд, перша допомога, профілактичне лікування, розвиток у соціальній сфері. ПрАТ «Оболонь» є одним із найкращих роботодавців України. Усі зарплати та премії виплачуються офіційно, тобто підприємство сплачує всі обов'язкові податки, пенсійні внески та інші кошти в повному обсязі. Заробітна плата в ПрАТ «Оболонь» виплачується вчасно і збільшується мінімум на 10-15% на рік. Гідні умови праці для працівників: дотримання стандартів OHSAS з охорони праці, атестація робочих місць, своєчасний ремонт та модернізація обладнання, стан контролю виробничо-побутових умов.

ПрАТ «Оболонь» – найбільша національна пивоварна компанія України зі 100% українським капіталом. Вона входить у трійку лідерів на ринку пива, маючи шість марок пива у всіх цінових категоріях. За підсумками 2010 року частка компанії у виробництві пива склала 32,1%. ПрАТ «Оболонь» – єдина українська пивна компанія та входить до сорока найбільших пивоварень світу. У 2010 році частка компанії в експорті українського пива становила близько 80%. Сьогодні унікальний смак українського пива «Оболонь» відомий у 36 країнах світу. Їхня експортна програма спрямована на розвиток співпраці з міжнародними дистриб'юторами. У 2010 р. обсяг експорту склав 23,7 млн. дал.

2.2. Аналіз фінансово-економічної діяльності

Основою ефективного та якісного функціонування підприємства є його економічно-фінансова складова.

Таблиця 2.1

Основні фінансово-економічні показники діяльності

ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Показники	Роки			Абсол. відхил., +/-		Відн. відх., %	
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.	5 078 764	5 466 148	5 549 706	387 384	83558	7,63	1,53
Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб	2487	3460	2287	973	-1173	39,12	-33,90
Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн.	440 557	506 786	512052,6	66 229	5 266,6	15,03	1,04
Продуктивність праці, тис. грн./особу	177,14	146,47	223,90	-30,67	77,43	-17,32	52,86
Середньомісячна оплата праці, тис. грн./особу	14,76	12,21	18,66	-2,56	6,45	-17,32	52,86
Середньорічна вартість основних засобів (за залишковою вартістю), тис. грн.	5004549	4739569,5	4481846,5	-264979,5	-257723	-5,29	-5,44
Фондовіддача, грн./грн.	1,04	1,19	1,28	0,14	0,09	13,61	7,57
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	4,6	4,7	3,7	0,10	-1,00	2,27	-21,34
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	6495804,5	5983622,5	5873077	-512 182	-110545,5	-7,88	-1,85
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	2289015	2209324	2505048	-79 691	295 724	-3,48	13,39
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	4 292 370	4 277 833	4 070 109	-14 537	-207724	-0,34	-4,86
Адміністративні витрати, тис. грн.	303 955	337 100	361 150	33 145	24 050	10,9	7,13
Витрати на збут, тис. грн.	675 489	661 989	719 636	-13 500	57 647	-1,99	8,7
Повні витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	5 271 814	5276922	5150895	5108	-126027	0,10	-2,39
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	103,80	96,54	92,81	-7,26	-3,72	-7,00	-3,86
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	-193 050	189 226	398 811	382 276,00	209 585,00	-198,02	110,76
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-365420	257633	338 614	623 053,00	80981,00	-170,50	31,43

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів підприємства

Аналіз показників, наведених у таблиці 2.1, дозволяє зробити висновок, що діяльність ПрАТ «Оболонь» в 2018 році була збитковою. Чистий збиток за 2018 р. становив 365420 тис. грн., у 2020 році було отримано чистого прибутку у сумі 338 614 тис. грн, тобто на 80 981 тис. грн. більше, ніж у 2019 році.

Таблиця 2.2

Обсяг реалізації продукції та послуг по асортименту ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Вид продукції	Обсяг реалізації продукції, тис. грн.			Відн. відхилен., %		Частка в загальному обсязі, %		
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2018	2019	2020
Пиво	2843714	3 156 513	3 344 940	11,00	5,97	53,81	55,21	57,20
Безалкогольні напої	748154	806 287	870 131	7,77	7,92	14,16	14,10	14,88
Слабоалкогольні напої	260758	517 393	676 081	98,42	30,67	4,93	9,05	11,56
Мінеральна вода	308001	352398	222 781	14,41	-36,78	5,83	6,16	3,81
Інша реалізація	716071	354 824	259 869	-50,45	-26,76	13,55	6,21	4,44
Послуги з доставки	408463	529 835	473 946	29,71	-10,55	7,73	9,27	8,10
Всього	5285161	5 717 250	5 847 748	8,18	2,28	100	100	100

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів підприємства

Обсяг реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» збільшився по усіх видах продукції, крім мінеральної води, обсяг продажу якої на 2020 рік становив 222 781 тис. грн., що на 36,78% менше, ніж у 2019 році.

Фінансовий аналіз бізнесу – це комплексне дослідження фінансового стану підприємства з метою оцінки його фінансових результатів за допомогою методів статистичного, економічного та фінансового аналізу, що базується на трьох потоках інформації: нормативному, плановому та фактичному, що відображається в бухгалтерському обліку. Дані про фінансово-економічний стан ПрАТ «Оболонь» наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Фінансово-економічний стан ПрАТ «Оболонь» у 2018-2020 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-		Відносне відхил., %	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
Коефіцієнт фінансової автономії (концентрації власного капіталу)	0,341	0,399	0,454	0,058	0,055	17,022	13,843
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-1,403	-1,009	-0,641	0,394	0,368	-28,081	-36,515
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	1,934	1,507	1,202	-0,427	-0,305	-22,067	-20,227
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-2,642	-2,025	-1,140	0,617	0,885	-23,344	-43,698
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,405	0,439	0,684	0,033	0,246	8,269	56,062
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	0,006	0,006	0,008	0,000	0,002	-1,075	27,025
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,14	0,15	0,22	0,01	0,07	7,1	46,7
Рентабельність власного капіталу, %	-17,547	11,028	12,663	28,575	1,635	-162,851	14,824
Рентабельність діяльності, %	-7,195	4,713	6,101	11,908	1,388	-165,507	29,454
Чистий прибуток, тис. грн.	-365420	257633	338614	623053	80981	-170,5	31,4

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів підприємства

За результатами проведеного аналізу фінансово-економічного стану ПрАТ «Оболонь» бачимо, що більшість показників станом на 2020 р. надто відхиляються від нормативних значень, тому у підприємства стан низького фінансово-економічного потенціалу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує саме позитивну динаміку до нормалізації показника, який має бути більше нуля і збільшуватися, але як бачимо із даних показник знаходиться за нулем і станом на 2020 рік становить -0,641.

Коефіцієнт фінансової автономії в нормативному значенні має бути більше 0,5, але як бачимо станом на 2020 р. він перебуває на відмітці 0,454, але дивлячись на розрахунки і те що компанія покращує цей показник щороку в середньому на 0,05, можна стверджувати, що на кінець 2021 р., ПрАТ «Оболонь» досягне рівня нормативності цього показника.

Максимально припустиме значення коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів становить 1, станом на 2020 р. ПрАТ «Оболонь» цей показник перебуває на відмітці в 1,2, що не відповідає нормі, але у 2019 р., він складав аж 1,5. Компанія має усі шанси привести в норму цей показник до кінця цього року, якщо динаміка покращення буде продовжуватися в такому ж темпі.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, знаходиться взагалі далеко від нормативного значення, яке становить 0,1 і вище.

Компанія хоч і покращує даний показник, але станом на 2020 р. він знаходиться на відмітці – 1,14. Значення показника демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів компанії.

Тому таке значення показника для ПрАТ «Оболонь» вказує на низьку фінансову стійкість компанії і нездатність проводити активну діяльність в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії. Але варто відзначити, що у 2019 р. цей показник взагалі був – 2,025, тому в перспективі декількох років, він може увійти в норму.

Коефіцієнт швидкості – це показник короткострокової ліквідності компанії та її здатності вчасно погашати короткострокові зобов'язання високоліквідними активами. Норма для цього показника знаходиться в межах 0,6-0,8 і вище. Це значення свідчить про те, що підприємство має достатню ліквідність для своєчасного погашення боргів. Як видно з таблиці, швидкісний коефіцієнт відхиляється від нормального показника, але демонструє позитивну динаміку, яка за три роки зросла на 0,08.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, які підприємство може сплатити найближчим часом, не чекаючи виплати дебіторської заборгованості та продажу інших активів, при цьому коефіцієнт має максимальне значення – 0,2-0,35. ПрАТ «Оболонь» знову демонструє позитивну динаміку, але далеко не виходить за межі.

Коефіцієнт загальної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємства можна погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Цей показник показує спроможність підприємства розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями, своєчасно здійснюючи розрахунки з боржниками. Теоретично, якщо значення коефіцієнта перевищує 1, значення коефіцієнта вважається достатнім.

Даний показник в 2020 р. перебуває на позначці 0,68, що не є нормою і означає негативну динаміку розвитку підприємства.

Таким чином, переглянувши дані таблиці 2.3, можна дійти висновку, що ПрАТ «Оболонь» є недостатньо ліквідним підприємством. Показники ліквідностей занадто відхиляються від нормативних, що є безумовно негативним явищем, але демонструють позитивну динаміку.

Показники рентабельності, які подані в таблиці 2.3, показують динаміку розвитку і з кожним роком показники збільшуються. Це свідчить про позитивний вплив на фінансовий стан підприємства, що в свою чергу позитивно впливає на фінансову стійкість ПрАТ «Оболонь».

Аналіз показника чистого прибутку або збитку, який наведених у таблиці 2.3 дозволяє зробити висновок, що ПрАТ «Оболонь» в 2018 році було збитковим. Чистий збиток за 2018 р. становить 365420 тис. грн., у 2019 році отримано чистий прибуток у сумі 257 633 тис. грн. і компанія закріпила даний результат у 2020 році отримавши чистий прибуток у сумі 338 614 тис. грн.

2.3. Дослідження логістичних витрат та процесів управління ними

Ефективна діяльність логістичної системи покликана задовольнити потреби виробництва у найкращий спосіб, але й водночас мінімізувати витрати підприємства. Варто зазначити, що дослідженню логістичних систем приділяється мало уваги на підприємствах, але це є затратна сфера діяльності всіх компаній, що має постійно вдосконалюватись. Адже у вартості продукту,

що потрапив до кінцевого споживача, більш ніж 70% складають витрати, пов'язані із збереженням, транспортуванням, пакуванням й іншими операціями, котрі забезпечують рух матеріального потоку [23].

Проведемо аналіз за географічним розподілом реалізації продукції ПрАТ «Оболонь», що наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Географічний розподіл реалізації продукції ПрАТ «Оболонь», тис. дал

Напрямок	Обсяг реалізації		Частка регіону, %		Абсолютне відхилення
	2018	2019	2018	2019	
Південь	1482,7	1896,8	43,7	45	1,3
Північ	610,7	674,4	18	16	-2
Захід	536,1	674,4	15,8	16	0,2
Схід	0	0	0	0	0
Центр	424,1	547,9	12,5	13	0,5
Інші регіони	339,33	421,5	10	10	0

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів підприємства

Найбільше постачання реалізованої продукції досліджуваного підприємства зосереджено на південь країни, де в 2021 році було реалізовано 1896,8 тис. дал продукції, що еквівалентно 45% загальної частки ринку підприємства, це пов'язано з розташуванням підприємства та хорошою співпрацею з посередниками підприємства, тоді як на сході країни ПрАТ «Оболонь» не реалізує свою продукцію через жорстку конкуренцію з боку інших підприємств, розташованих у центральній та східні країни та високі витрати на доставку. Застосування систем оцінювання результатів логістичної діяльності покликані вирішити три основні завдання: моніторинг логістичних операцій, контроль продуктивності логістичної системи та ефективність управління логістичною системою.

У той же час відмітимо, що якщо у ПрАТ «Оболонь» організовано стабільні канали розподілу товарів, постійно оновлюється виробництво найбільш прибуткової продукції та знімається з виробництва продукція яка закінчила свій життєвий цикл.

Рентабельність продажів є узагальнюючим показником діяльності підприємства, зокрема на цей показник впливає рівень управління логістичної

діяльності.

Для оцінки результативності логістичною діяльністю ПрАТ «Оболонь» пропонуємо використовувати співвідношення чистого доходу від реалізації продукції до повних витрат, оскільки в багатьох статтях витрат містяться і витрати на збут та інші складові логістичних витрат (а система звітності не дозволяє виділити виключно логістичні витрати).

$$\text{РУЛД} = \frac{\text{ЧДРП}}{\text{ВЗ}}, \quad (2.1)$$

де РУЛД – результативність управління логістичною діяльністю; ЧДРП – чистий дохід реалізованої продукції; ВЗ – витрати на збут.

Таблиця 2.5

**Результативність управління логістичною діяльністю ПрАТ «Оболонь»
у 2018-2020 рр.**

Найменування показника	Один. виміру	Роки			Відхилення 2020 від 2018	
		2018	2019	2020	абсол., +/-	відн., %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	5 078 764	5 466 148	5 549 706	470 942	9,27
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	4 292 370	4 277 833	4 070 109	-222 261	-5,18
Адміністративні витрати	тис. грн.	303 955	337 100	361 150	57 195	18,81
Витрати на збут	тис. грн.	675 489	661 989	719 636	44 147	6,53
Повні витрати	тис. грн.	5 271 814	5 276 922	5 150 895	-120 919	-2,29
Результативність управління логістичною діяльністю		7,51	8,26	7,71	0,11	11,46

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів підприємства

Аналіз показників, наведених у таблиці 2.5, дозволяє зробити висновок, що логістична діяльність ПрАТ «Оболонь» в 2018 році не дала достатньої результативності. Чистий дохід за 2018 р. становить 5 078 764 тис. грн., у 2020 році отримано чистий дохід у сумі 5 549 706 тис. грн., тобто на 9,27% більше, ніж у 2018 році. Щодо собівартості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за аналізований період, бачимо, що найменше її значення зафіксоване у базовому 2018 році – 4 292 370 тис. грн, а вже в 2020 році порівняно з базовим собівартість продажів зросла на 11,46%, за рахунок впливу інфляції і

підвищення цін на сировину та на паливномастильні матеріали, що є негативним явищем для підприємства. У той же час у 2019 році результативність управління логістичною діяльністю склала 8,26% проти 7,51% у 2018 році та 7,71% у 2020 році.

Висновки до розділу 2

Показники фінансової діяльності підприємства в цілому вказують на певну періодичну нестабільність в діяльності підприємства. Показники фінансової стійкості не відповідають своїм рекомендованим нормативним значенням, що свідчить про не дотримання підприємством «золотого правила фінансування». Крім того, підприємство не має достатнього обсягу фінансових джерел, що може використовувати тривалий час, і таким чином, забезпечувати фінансову стабільність, а навпаки має значну нестачу власного оборотного капіталу та залежність від позикового капіталу збільшується. Загалом ПрАТ «Оболонь» має нестійкий фінансовий стан.

ПрАТ «Оболонь» намагається здійснювати ефективну логістичну діяльність та зокрема збутову політику, яка направлена на нарощування виробничого потенціалу, підвищення конкурентоспроможності продукції, а також вихід на нові ринки збуту.

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

3.1. Програма удосконалення управління логістичними витратами ПРАТ «Оболонь»

З позицій логістики система управління логістичними витратами є підсистемою загальної логістичної системи ПРАТ «Оболонь», основна мета функціонування якої повинна полягати в підтриманні такого рівня запасів, при якому досягається максимальне задоволення споживачів, висока оборотність запасів і мінімізуються витрати на зберігання запасів. Критерієм оптимізації розмірів матеріальних запасів повино бути мінімум сукупних витрат на зберігання і поповнення запасів.

У даний час розроблено велику кількість оптимізаційних детермінованих моделей управління логістичними витратами, в яких регулюючими параметрами є:

- мінімальний рівень запасів (точка замовлення);
- обсяг замовлення товарів (мінімум витрат);
- інтервал між двома можливими закупівлями товарів.

Найбільш поширеними є моделі з фіксованим розміром замовлення, яке здійснюється при зменшенні запасу до певного критичного рівня та модель з фіксованою періодичністю замовлення, яка передбачає замовлення через рівні проміжки часу.

Однією з умов досягнення ПАТ «Оболонь» високих результатів у виробничо-торгівельній діяльності та підвищення її ефективності є постійне та продумане формування товарних запасів та кваліфіковане логістичне управління. Рішення в управлінні логістичними витратами впливають на всі сфери господарської діяльності підприємства: зміни товарообігу, виручки, витрат обігу, прибутку та рентабельності.

Для досягнення поставлених цілей керівництво ПРАТ «Оболонь»

повинне вести облік виробничих запасів, визначати, скільки товарно-матеріальних цінностей має зберігатися, коли оформляти замовлення та скільки одиниць товару замовити за один раз. Керівники та менеджери ПрАТ «Оболонь» повинні вміти не тільки визначати необхідну кількість товарних запасів, а й вміти планувати поставки, розраховувати оптимальні партії для нових замовлень, узгоджувати обсяги продажу із запасами, організовувати зберігання запасів у разі потреби, враховувати логістичні вимоги та маркетинг, поточний фінансовий аналіз потреб у запасах, розрахунок вартості запасів та розгляд цінової політики.

Політику управління логістичними витратами ПрАТ «Оболонь» доцільно здійснювати в таких аспектах (рис. 3.1):

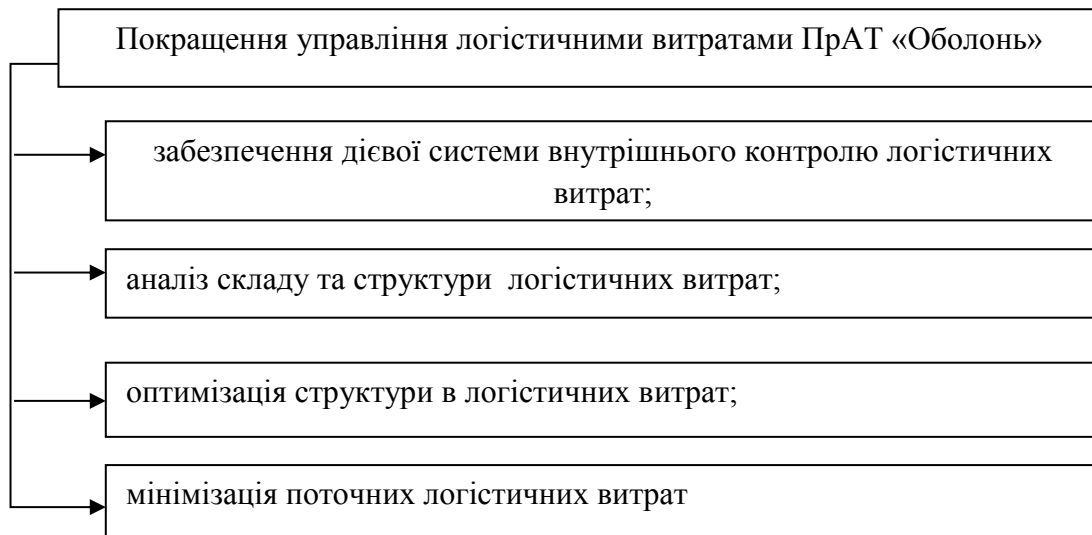


Рис. 3.1. Напрями удосконалення системи управління логістичними витратами ПрАТ «Оболонь»

З аналізу показників діяльності ПрАТ «Оболонь» у 2020 році можна сказати, що продажі продукції підприємства хоча і зростали, проте на складі підприємства були значні запаси готової продукції. А це у свою чергу свідчить про неефективність існуючих каналів розподілу ПрАТ «Оболонь». Зважаючи на продажі та прибутки, підприємство-виробник потребує удосконалення управління логістичною діяльністю.

У зв'язку з цим для удосконалення управління логістичною діяльністю

пропонуємо наступні групи заходів, котрі спроможні зміцнити позиції ПрАТ «Оболонь»:

- організація логістичної служби на базі реорганізація відділу збуту;
- проведення більш глибокого аналізу постачальників для розставлення пріоритетів;
- розширення мережі фірмової торгівлі (відкриття ще одного фірмового магазину);
- модернізація корпоративного сайту;
- зміна перевізника;
- заміна транспорту.

Основна мета реорганізації відділу збуту у службу логістики – забезпечення більш активної логістичної діяльності. Служба логістики повинна бути самостійним структурним підрозділом підприємства. А відділ збуту в складі служби логістики матиме можливість більш ефективно здійснювати свою цільову діяльність.

Для того, щоб компанія була в курсі ринкової кон'юнктури, рівня цін та акцій, рекомендується ввести нову посаду спеціаліста з маркетингових досліджень. Це дозволяє правильно визначити напрямки інвестицій, ефективний спосіб використання ресурсів підприємств, обсяги виробництва та, як результат – отримати прибуток, достатній не тільки для відтворення виробництва, а і його вдосконалення згідно з вимогами ринку та досягненнями науково-технічного прогресу, розширення сфери діяльності підприємства.

Оскільки для більш виваженої роботи по постачанню та збуту необхідно ці функції розмежувати, тобто утворити два відділи.

Як правило, функцією постачання на підприємстві будуть займатися два менеджери з постачання та керівник відділу з постачання. Функції відділу збуту буде виконувати відділ, до якого будуть входити керівник відділу збуту, який поєднуватиме обов'язки маркетолога, менеджер по зв'язках з громадськістю, рекламний агент, менеджер з продажу та експерт з

дослідження ринку (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Реорганізація відділу збуту в службу (відділ) логістики ПрАТ «Оболонь»

Джерело: складено автором

Також пропонується розширити функціональні обов'язки рекламіста. У зв'язку з тим, що ПрАТ «Оболонь» не є торгівельним підприємством, не варто обмежуватись лише рекламою, хоча вона є також важливою, потрібно перш за все сформувати прихильне ставлення громадськості до компанії – створити позитивний імідж та посилювати відомий бренд підприємства.

Тобто обов'язки рекламіста розширяться наступними:

- створення прес-релізів та конференцій присвячених висвітленню нових та діяльності фірми у місцевих ЗМІ;
- організація акцій, конкурсів;
- спонсорство та благодійні акції;
- створення та побудова фірмового стилю фірми тощо.

Обов'язки менеджера з продажів залишаться ті ж самі. А саме: здійснення продажів (організація просування продукції, оперативне обслуговування клієнтів, консультація по продукту, допомога у встановленні та обслуговуванні КЕГ-установок, пошук нових клієнтів, контроль дебіторської заборгованості клієнтів, формування комерційних пропозицій, підписання договорів, підготовка замовлення та доставки, збір платежів при необхідності).

На менеджерів з продажу поряд із типовими функціями покладається виконання й інших обов'язків з метою збільшення обсягу продажу і завоювання престижу організації. Зокрема функції мерчандайзингу, маркетингу та реклами.

Менеджери з продажу повинні контролювати розрахунок найбільш повного асортименту продукції на основі критеріїв збуту та характеристик товару (розміщення пива на холодильниках і полицях), оновлювати рекламні матеріали та обладнання, нарощувати продажі, пропонувати акції та дегустації, покращувати розміщення продукції бізнесу. по відношенню до конкурентів Товар, інформує безпосереднє керівництво про вимоги замовника до кількості та якості товару відповідно до договору поставки, зміни на ринку в закріпленій за ним області, визначеної в процесі, збирає маркетингову інформацію від імені компанії.

До обов'язків керівника відділу збуту будуть належати наступні функції та обов'язки:

- розроблення планів та формування звітів (планування та аналіз комерційних показників на звітний період; розроблення заходів із стимулювання збуту та реклами; формування бюджету відділу; формування звітів про стан справ за певний період; контроль за виконанням бізнес-процесів відділом збуту);
- реалізації цілей та завдань (участь у розробці асортиментної та цінової політики, визначення цільових сегментів товарів, клієнтів, конкурентів, роз'яснення змін рівня дебіторської заборгованості, розробка посадових інструкцій та опис вакансій, контроль за виконанням планів продажу, участь в організації та проведенні виставок та дегустацій);
- керівництво персоналом відділу (визначення комерційних завдань, контроль за їх виконанням, оцінка ефективності діяльності відділу, розробка критеріїв оплати праці, підбір співробітників, розв'язання конфліктних ситуацій між клієнтами та менеджерами);
- робота з клієнтами (особиста участь у важливих переговорах,

залучення нових клієнтів, аналіз та систематизація клієнтської бази, контроль роботи з дебіторською заборгованістю, контроль документообігу, договорів);

- праця з товарами (контролювати цінову політику, запроваджувати нові товарні позиції). Фахівці з дослідження ринку проводять дослідження обсягів ринку, визначають кількість конкурентів, вивчають їхню продукцію та переваги, вивчають потреби та купівельну спроможність споживачів, тестують нові продукти на ринку, проводять опитування споживачів, аналізують публікації в галузі безалкогольного пива України, аналізують веб-статей, досліджують та аналізують ціни на пиво, безалкогольні напої тощо.

Сучасні економічні умови вимагають від товаровиробників посилення контролю над процесом маркетингу, що може бути досягнуто в основному шляхом безпосередньої інтеграції виробничо-торгівельної діяльності через мережу фірмових магазинів. Як правило, фірмові магазини призначені для продажу власної продукції і знаходяться на балансі компанії і є одиницями вироблених товарів.

У фірмових магазинах є два основних типи бізнесу: магазини з підприємствами та магазини, які продають фірмові товари за зниженими цінами. Зацікавленість виробників у розширенні мереж фірмових магазинів залежить від перспективи проведення ефективної асортиментної політики, підтримки постійного зворотного зв'язку зі споживачами, активного просування своєї продукції в регіоні, гарантії наявності певної кількості збуту товарів.

Фірмовий магазин – підприємство роздрібної торгівлі, господарська діяльність у сфері роздрібної торгівлі споживчими товарами виробництва вітчизняних промислових підприємств та їх господарських об'єднань.

Сучасні фірмові магазини є важливою ланкою в системі управління ринком макроспоживчих товарів. Це пояснюється тим, що вони централізують всю необхідну інформацію і діють як досить ефективний важіль для розвитку ринку, впливаючи на розмір і структуру попиту та формуючи відповідну пропозицію товарів.

При організації торгівлі брендами також знижуються логістичні витрати. Фірмові магазини можуть швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та вчасно повідомляти виробників. Це пов'язано з прямим контактом з різними групами споживачів, а також безпосереднім контактом з промисловими підприємствами.

Зацікавленість виробників у розвитку мереж фірмових магазинів залежить від уміння реалізувати ефективну асортиментну політику, вибудовувати стабільні відносини зі споживачами, активно просувати свою продукцію, гарантувати певну кількість збуту товарів.

Основними перевагами брендової мережі є:

- забезпечити повний спектр виробників;
- розширити можливості дослідження ринку, спрямованого на вивчення потреб населення;
- залучення споживачів за ознаками якості та ціни;
- створити належні умови для швидкого реагування на зміну потреб цільових сегментів ринку, оновлення та розширення асортименту продукції, розробки та впровадження інновацій.

Покупці віддають перевагу фірмовим магазинам і тому, що вони отримують вищий рівень обслуговування, ніж звичайна роздрібна мережа, через гарантовану якість товарів, нижчі роздрібні ціни, наявність додаткової інформації про споживчі характеристики товарів.

Тому напрямком підвищення ефективності збутової діяльності є реструктуризація відділу збуту для забезпечення більш активної збутової діяльності, розширення збутової мережі за рахунок створення фірмових магазинів. Для отримання інформації про кон'юнктуру ринку, рівні цін та акції рекомендується ввести нову посаду спеціаліста з маркетингових досліджень. Запропоновані напрямки сприятимуть покращенню збутової діяльності компанії та зміцненню її позицій на ринку пива, збільшенню виробничого та збутового потенціалу.

3.2. Обґрунтування запропонованих напрямків з удосконалення

управління логістичними витратами

Розглянемо найвищі статті витрат, але ті, які позитивно вплинуть на збутову діяльність досліджуваного бізнесу. Створення чергового фірмового магазину для будь-якої компанії – дуже серйозний крок, який вимагає детальної розробки.

Водночас, за оцінками експертів, частка продажів через власну роздрібну мережу зазвичай невелика, не більше 10-15% від загального обсягу продажів. У більшості випадків обслуговування фірмового магазину не принесе миттєвої користі, але допоможе просуванню бренду на ринку.

Невеликому підприємству з 2-3 товарами відкривати власну роздрібну мережу не має сенсу, тому що їм просто нема чого продавати. Але компанія з широким асортиментом фірмових магазинів може бути дуже корисною.

Ще один фірмовий магазин стає носієм рекламної інформації, медійним простором: зацікавленість в просуванні брендів у компаній сьогодні величезна. Це пов'язано з тим, що при сьогоднішньому товарному достатку важко виділити свою продукцію на тлі інших.

Так, другий фірмовий магазин ПрАТ «Оболонь» буде якісно виділятися серед роздрібних мереж, що продають його товар, за рядом параметрів:

1) асортимент – торгові точки пропонують невеликий асортимент, оскільки купують лише «перевірені» товари, які вони обов'язково куплять, і бояться купувати нові товари, оскільки не впевнені в їх поверненні. У другому власному магазині, як і в першому, він може демонструвати повний асортимент товарів, а також новинки, стежити за тим, як вони ставляться до клієнтів, чи є попит, регулювати асортимент відповідно до смаків споживачів;

2) ціна товару – при покупці оптом у дистриб'ютора магазин додає до ціни обслуговування магазину + власну націнку, щоб отримати прибуток від товару. У власному магазині ціни значно нижчі без цих націнок;

3) розташування полиць. Працюючи з торговими точками, дистриб'ютори мало впливають на місце на полиці, відведене для їх продукції.

І, до речі, це важливий фактор у мистецтві продажу – покупці частіше зосереджуються на предметах, які знаходяться на рівні очей і в центрі, ніж на предметах вище чи нижче. У власних магазинах компанія сама регулює викладку товару;

4) додатковий товар – у вигляді келихів, пивних журналів, які відсутні або не працюють у мережі. У власному доповненому магазині є окрема полиця, де вони розподіляються залежно від сорту чи події;

5) у звичайних магазинах дуже мало дегустацій, і більшість з них організовує не сам магазин, а компанія, яка надає продукцію, і відділу управління також потрібно подавати заявку на отримання сертифіката. Наш власний магазин регулярно кілька разів на місяць організовує дегустації, а під час акцій повідомляє споживачам, чи дійсно пиво якісне. Тож пропонувані «живе» розливне пиво можна скуштувати та придбати в будь-який день, який вам найбільше подобається;

6) акції та заходи – рідко проводяться в інтернет-магазинах, зазвичай обмежуються знижками чи спеціальними знижками на певні групи товарів. У власному магазині кожен розпродаж – це видовищний і продуманий захід, покликаний залучити якомога більше клієнтів.

Філософія фірмового магазину ПАТ «Оболонь» – змінювати уявлення покупців до продукції, донести меседж про традиції пивоваріння, прищепити нову культуру пива як напою з унікальною історією, продемонструвати різноманітність та смак напоїв.

У процесі маркетингу продукції основний акцент робиться на якість продукції вкупі з доступними цінами, що дозволяє зайняти місце на ринку і залучити широке коло покупців.

Проект має наступні завдання:

- отримувати прибуток, особливо за рахунок зниження витрат на логістику;
- розвиток торгової мережі брендів;
- забезпечити споживачів якісною продукцією;

- розширити охоплення ринку та створити нові робочі місця.

Магазин, який буде здаватись в оренду, розташований біля станції метро «Почайна», загальною площею 50 м². План роботи магазину передбачає роботу двох продавців у зміну протягом дня. Також планується закупити в магазині стелажі та додаткове обладнання (холодильники та інші продукти), розмістити на стінах рекламні плакати своєї продукції, зробити вивіску з логотипом ПрАТ «Оболонь» біля входу в магазин, зробити напис із зазначенням магазину.

Бюджет проєкту включатиме поточні (експлуатаційні) та разові (капітальні) витрати. Поточні витрати включатимуть: компенсацію продавцю, амортизаційні відрахування у вартість торгового обладнання, витрати на електроенергію, необхідні для роботи магазину.

У магазині будуть задіяні 2 продавці. Їхня заробітна плата складає 10 тис. грн. на місяць.

Отже, річні витрати на заробітну плату складатимуть:

$$10\,000 \times 2 \times 12 = 240\,000 \text{ грн.}$$

Нарахування єдиного соціального внеску:

$$(240\,000 \times 22) / 100 = 52\,800 \text{ грн.}$$

Орендна плата становить 11 000 грн., тобто за рік вона становитиме:

$$11\,000 \times 12 = 132\,000 \text{ грн.}$$

Транспортування продукції до магазину:

$$14\,000 \times 12 = 168\,000 \text{ грн.}$$

Витрати електроенергії, що споживаються торговельним обладнанням за рік їхньої експлуатації складуть:

$$0,646 \times 12 \times 250 \times 4,5 = 8721 \text{ грн.}$$

де 0,646 – середнє споживання електроенергії обладнання магазину, кВт;

12 – кількість годин роботи на добу, год.;

250 – кількість діб роботи за рік, діб;

4,5 – тариф за 1 кВт-год спожитої електроенергії, грн.

Перед початком роботи необхідно придбати торговельне обладнання,

виготовити вивіску. Також невід’ємною частиною роботи є прорахування затрат на транспортування, виходячи із відсотку від вартості обладнання та витрат на встановлення елементів рекламних заходів (логотипи та вивіски).

Вартість транспортування візьмемо на рівні 7%:

$$100\,000 \times 0,07 = 7000 \text{ грн.},$$

де 100 000 – це вартість торгового обладнання, грн.

Вартість встановлення зафіксуємо на рівні 4%:

$$100000 \times 0,04 = 4000 \text{ грн.}$$

Отже, повна початкова вартість обладнання становитиме:

$$K = 100000 + 7000 + 4000 = 111000 \text{ грн.}$$

Річна сума амортизації торгового обладнання складатиме:

$$111\,000 \times 20 / 100 = 22\,200 \text{ грн.},$$

де 111 000 – початкова вартість необхідного обладнання, грн;

Амортизація вивіски складе: $4050 \times 20 / 100 = 810,0$ грн.

Згрупуємо усі витрати у вигляді таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Витрати на відкриття фірмового магазину ПрАТ «Оболонь»

Стаття витрат	Вартість, грн.
Капітальні витрати	
Торговельне обладнання	100 000
Транспортні витрати	7 000
Витрати на встановлення	4 000
Вивіска	4 050
ВСЬОГО	115 050
Зміна поточних витрат	
Ремонт приміщення, кв. м	175000
Витрати на електроенергію, кВт/год	8721
Заробітна плата	240 000
Нарахування на соціальні заходи	52 800
Орендна плата	132 000
Транспортування продукції до магазину	168 000
Амортизаційні відрахування вивіски, %	810
Амортизаційні відрахування торговельного обладнання, %	22 000
ВСЬОГО	799 331
РАЗОМ	914 381

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці 3.2, для впровадження даного заходу, а саме

відкриття фірмового магазину, необхідно 914 381 грн. З них 799 331 грн. є поточними (175 000 + 8721 + 240 000 + 52 800 + 300 000 + 810 + 22 000), а 115050 тис. грн – капітальними (100 000 + 7000 + 4000 + 4050).

Для ПрАТ «Оболонь» ця сума є цілком прийнятною, а найважливішим є те, що результатом буде збільшення обсягу реалізації продукції та отримання додаткового прибутку.

Після впровадження проєкту «Відкриття фірмового магазину» ПрАТ «Оболонь» очікує позитивного результату, тобто збільшення обсягів збуту своєї продукції. Прогнозовані значення приросту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції знайдемо за методом експертних оцінок, використавши опитування провідних спеціалістів та керівників відділу.

Результати опитування експертів наведені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Результати опитування експертів

Експерти	1	2	3	4	5	6	7
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	1200	1350	1650	1500	1850	1475	1720

Показники даного прогнозу необхідно перевірити на надійність і типовість. Визначаємо середнє квадратичне відхилення, що характеризує розсіювання думок окремих експертів відносно середнього значення. Для цього скористаємося даними таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення

Експерти	1	2	3	4	5	6	7	Разом
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	1200	1350	1650	1500	1850	1475	1720	10745
Осер	1535							
Відхилення $\Delta O = O_i - O_{\text{сер}}$	-355	-185	115	-35	315	-60	185	-
ΔO	112225	34225	13225	1225	99225	3600	34225	297950

Знаходимо середнє арифметичне прогнозних значень чистого доходу

(виручки) від реалізації:

$$O_{\text{сеп}} = 10745 / 7 = 1535 \text{ тис. грн.}$$

Далі визначаємо середнє квадратичне відхилення, котре розраховується за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(O_i - \bar{O})^2}{n}} = \sqrt{\frac{297950^2}{7}} = 206,3.$$

Визначимо коефіцієнт варіації, який характеризує однорідність сукупності думок експертів:

$$w = \frac{\sigma}{O_c} 100\% = \frac{206,3}{1553} \times 100\% = 13,4\%.$$

Оскільки розрахункове значення коефіцієнта варіації $w < 33\%$, то сукупність думок експертів можна вважати однорідною, що вказує на можливість використання даних експертних оцінок для подальших розрахунків.

Найбільш вірогідний обсяг продажу (В) приймаємо за методом медіан і визначаємо на рівні 1500 тис. грн як середнє значення ряду: 1200, 1350, 1650, 1500, 1850, 1475, 1720, де песимістичне (найменше) значення (П) – 1200, оптимістичне (найбільше) значення (О) – 1850.

Розраховуємо прогнозні значення збільшення обсягів реалізації продукції:

$$ОП = (О + 4 \times В + П) / 6 = (1850 + 4 \times 1500 + 1200) / 6 = 1508,3 \text{ тис. грн.}$$

Розраховуємо приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції:

$$1508,3 / 5\,549\,706 \times 100\% = 0,03\%,$$

де 5 549 706 тис. грн. – базове значення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проєктному році складе:

$$5\,549\,706 + 1508,3 = 5\,551\,214,3 \text{ тис. грн.}$$

Знайдемо величину повних витрат в проєктному році. Повні витрати на виробництво і реалізацію в базисному році склали 5 150 895 тис. грн. Постійні витрати – 413 1228 тис. грн., змінні – 1 019 667 тис. грн.

Розрахуємо приріст змінних витрат у проектному році за рахунок збільшення обсягів реалізації на 0,03% та збільшення на 799,331 тис. грн. змінних витрат за рахунок експлуатаційних витрат розрахованих у бюджеті:

$$1\,019\,667 \times 0,0003 + 799,331 = 1105,2 \text{ тис. грн.}$$

Отже, повні витрати в проектному році складуть:

$$5\,150\,895 + 1105,2 = 5\,152\,000,2 \text{ тис. грн}$$

Обчислимо приріст прибутку в проектному році:

$$\Delta \text{Пр} = 1508,3 - 1105,2 = 403,1 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо приріст чистого прибутку:

$$403,1 * 0,82 = 330,5 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо необхідні інвестиційні витрати на здійснення даного заходу: вони складаються з капітальних витрат (табл. 3.2), які ми визначили в обсязі 115,05 тис. грн., а також з приросту оборотних активів для забезпечення додаткового обсягу виробництва (на 0,03%). У базисному році середньорічна вартість активів становила:

$$(1\,163\,932 + 1\,502\,253) : 2 = 1\,333\,092,5 \text{ тис. грн.}$$

Необхідний приріст оборотних активів становитиме:

$$1\,333\,092,5 * 0,0003 = 399,9 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо інвестиційні витрати:

$$\text{ІВ} = 115,05 + 399,9 = 515,0 \text{ тис. грн.}$$

Чистий грошовий потік визначимо як суму додаткового чистого прибутку та амортизації (амортизація розрахована вище – див. табл. 3.2):

$$330,5 + (22,0 + 0,81) = 353,31 = 353,3 \text{ тис. грн.}$$

Термін окупності становитиме:

$$515,0 / 353,3 = 1,5 \text{ року.}$$

Наведемо очікувані результати від відкриття магазину в таблиці 3.5.

Отже, внаслідок проведення заходу чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проектному періоді збільшиться на 1508,3 тис. грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшаться на 1105,2 тис. грн.

Таблиця 3.5

Очікувані результати від відкриття магазину

Показник	Одинці виміру	Очікуване значення показника
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	тис. грн.	1508,3
Приріст повних витрат на виробництво та реалізацію продукції	тис. грн.	1105,2
в тому числі приріст витрат на збут	тис. грн.	799,3
Приріст прибутку від реалізації продукції	тис. грн.	403,1
Приріст чистого прибутку	тис. грн.	330,5
Прирістамортизації	тис. грн.	22,8
Чистий грошовий потік	тис. грн.	353,3
Інвестиційні витрати	тис. грн.	515,0
Термін окупності	років	1,5

Джерело: складено автором

Чистий прибуток збільшиться на 330,5 тис. грн. Необхідна незначна сума інвестиційних витрат в розмірі 515,0 тис. грн., які окупляться за 1,5 роки. У перспективі можливе збільшення продажів, що дозволить отримати ще більш оптимістичні результати ефективності. Зазначимо, що розширення фірмової торговельної мережі гіпотетично сприятиме і зниженню логістичних витрат, зокрема збутових, але відсутність відповідної звітності не дає можливості наразі провести такі розрахунки.

Висновки до розділу 3

Обґрунтування основних напрямків покращення логістичної діяльності дозволило зробити наступний висновок: для удосконалення управління логістичною діяльністю пропонуємо наступні групи заходів, котрі спроможні зміцнити позиції ПрАТ «Оболонь»:

- реорганізація відділу збуту у службу (відділ) логістики;
- проведення більш глибокого аналізу постачальників для визначення пріоритетів;
- розширення мережі фірмової торгівлі (відкриття ще одного фірмового магазину);
- модернізація корпоративного сайту;

- зміна перевізника;
- заміна транспорту.

Запропоновані напрямки сприятимуть покращенню логістичної діяльності підприємства, а також зміцненню позицій на ринку пивної продукції та нарощуванню виробничого та збутового потенціалу.

В рамках розрахунку очікуваних результатів та показників ефективності від розширення фірмової торговельної мережі, було визначено, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проєктному періоді збільшиться на 1508,3 тис. грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшаться на 1105,2 тис. грн. Чистий прибуток збільшиться на 330,5 тис. грн. Необхідна незначна сума інвестиційних витрат в розмірі 515,0 тис. грн., які окупляться за 1,5 роки. В перспективі можливе збільшення продажів, що дозволить отримати ще більш оптимістичні результати ефективності. Зазначимо, що розширення фірмової торговельної мережі гіпотетично сприятиме і зниженню логістичних витрат, зокрема збутових, але відсутність відповідної звітності не дає можливості наразі провести такі розрахунки.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У результаті проведення дослідження в кваліфікаційній роботі було поставлено та здійснено наступні завдання.

Досліджено сутність логістичної діяльності суб'єкта господарювання, сутність та структуру логістичних витрат підприємства, сутність процесу управління логістичними витратами. Надано загальну характеристику діяльності ПрАТ «Оболонь», проаналізовано його фінансово-економічну діяльність. Здійснено дослідження логістичних витрат та процеси управління ними у ПрАТ «Оболонь». Запропоновано програму удосконалення управління логістичними витратами ПрАТ «Оболонь» та обґрунтовано запропоновані напрямки з удосконалення управління логістичними витратами.

Визначено логістичну діяльність як сферу діяльності підприємства, що інтегрує усі системи та ланки пов'язані з товаропотоком від виробника до споживача на всіх етапах. Для здійснення логістичного процесу використовується значна сукупність ресурсів. Таким чином, без наявності чітко організованого логістичного процесу на підприємстві часто будуть відбуватися збої у виробництві, збільшиться кількість бракованої продукції та збільшаться фінансові збитки. Тому важливим є прийняття рішення щодо внутрішньої структури логістичного процесу, а також, з яких елементів він має складатися. Логістичні витрати являють собою витрати трудових, матеріальних, фінансових і інформаційних ресурсів, обумовлені виконанням підприємствами своїх функцій по задоволенню замовлень споживачів. Витрати підприємств, що включаються до складу логістичних витрат, досить різноманітні і підрозділяються по елементах витрат, функціональних сферах і центрах відповідальності.

Факторами впливу на логістичну діяльність є наступні: формування достатньої кількості запасів продукції на складах підприємства, формування достатньо точної інформаційної бази для планування логістичних витрат, поставок, для забезпечення вчасних доставок продукції споживачам,

формування стійких взаємозв'язків з постачальниками, формування чіткого списку домовленостей з ними, забезпечення достатньої продуктивності працівників, що забезпечують логістичну діяльність, дотримання норм виконання робіт на підприємстві. Згідно із класифікацією видів логістичної діяльності виокремлюють логістику матеріального потоку, логістику фінансів та інформаційну логістику. Відповідно до етапів розвитку логістики розрізняють такі етапи розвитку організації логістичної діяльності: операційна координація, цілісна координація процесів фізичного розподілу товарів та міжфункціональна координація, стратегічна інтеграція на базі інформаційних технологій всіх ланок повного логістичного ланцюга.

Дослідження особливостей діяльності ПрАТ «Оболонь» показало, що підприємство здійснює широкий спектр видів діяльності та виробляє значний асортимент продукції. Показники фінансової діяльності підприємства в цілому вказують на певну періодичну нестабільність в діяльності підприємства. Показники фінансової стійкості не відповідають своїм рекомендованим нормативним значенням, що свідчить про не дотримання підприємством «золотого правила фінансування». Крім того, підприємство не має достатнього обсягу фінансових джерел, що може використовувати тривалий час, і таким чином, забезпечувати фінансову стабільність, а навпаки має значну нестачу власного оборотного капіталу та залежність від позикового капіталу збільшується. Загалом ПрАТ «Оболонь» має нестійкий фінансовий стан.

ПрАТ «Оболонь» намагається здійснювати ефективну логістичну діяльність та зокрема збутову політику, яка спрямована на нарощування виробничого потенціалу, підвищення конкурентоспроможності продукції, а також вихід на нові ринки збуту.

Для удосконалення управління логістичною діяльністю запропонована наступна програма дій, котра спроможна зміцнити позиції ПрАТ «Оболонь»:

- реорганізація відділу збуту у службу логістики;
- проведення більш глибокого аналізу постачальників для визначення

пріоритетів;

- розширення мережі фірмової торгівлі (відкриття ще одного фірмового магазину);
- модернізація корпоративного сайту;
- зміна перевізника;
- заміна транспорту.

Запропоновані напрямки сприятимуть покращенню логістичної діяльності підприємства, а також зміцненню позицій на ринку пивної продукції та нарощуванню виробничого та збутового потенціалу.

У рамках розрахунку очікуваних результатів і показників ефективності від розширення фірмової торговельної мережі, було визначено, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проєктному періоді збільшиться на 1508,3 тис. грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшаться на 1105,2 тис. грн. Чистий прибуток збільшиться на 330,5 тис. грн. Необхідна незначна сума інвестиційних витрат в розмірі 515,0 тис.грн., які окупляться за 1,5 роки. В перспективі можливе збільшення продажів, що дозволить отримати ще більш оптимістичні результати ефективності. Зазначимо, що розширення фірмової торговельної мережі гіпотетично сприятиме і зниженню логістичних витрат, зокрема збутових, але відсутність відповідної звітності не дає можливості наразі провести такі розрахунки.

Таким чином, поставлена мета дослідження досягнута, поставлені завдання виконано, але з врахуванням постійних змін зовнішнього середовища управління логістичною діяльністю підприємства потребує подальших досліджень та удосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович І.А. Методичні підходи оцінки ефективності збутової діяльності переробних підприємств. *Агросвіт*. 2018. № 4. С. 25-28.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2015. 328 с.
3. Белоусова О.С., Клименко О.Л., Лещина К.В. Оцінювання ефективності збутової діяльності в рамках маркетингової політики розподілу промислового підприємства. *Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво*. 2018. Вип. 4. С. 78-81.
4. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу інноваційної продукції промислових підприємств: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 461 с.
5. Гринько Т.В. Функції логістичної системи в умовах забезпечення конкурентоспроможності підприємств галузі металургії. *Економіка та держава*. 2016. № 5. С. 12-16.
6. Грищенко О.Ф. Прийняття маркетингових інноваційних рішень у системі випереджаючого інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія. Суми: Триторія, 2018. 177 с.
7. Діб А. Маркетинговий план на одну сторінку. Час знаходити нових клієнтів, заробляти більше грошей і бути унікальним. Харків: Віват, 2020. 285 с.
8. Економіка логістики / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко, Н.В. Чернописька, О.М. Костюк, Н.Б. Савіна, С.М. Нікшич, Л.Я. Якимишин. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 640 с.
9. Єгоращенко І.В. Управління витратами за допомогою оптимізації логістичної системи агропромислового підприємства. 2018. Вип. 3 (2). С. 39-44.
10. Жарська І.О. Логістика: навчальний посібник. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2019. 209 с.

11. Жигалов В.П., Шимановска Л.М. Основи менеджменту і управлінської діяльності. К.: Вища школа, 2016. 312 с.
12. Завитій О., Дідоренко Т., Кондрюк Л. Логістичні витрати виробничих підприємств як об'єкти обліку та контролю. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2019. № 1-2. С. 49-73. URL: <http://ibo.wunu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/403/0>.
13. Задорожний З., Грицишин А. Логістичні витрати та їх класифікація. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. Вип. 2. С. 109-117. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2017_2_11.
14. Карвовський Я.І. Логістика в управлінні стосунками з клієнтами Вісн. нац. ун-ту «Львів. політехніка». Логістика, 2016. №552. С. 35-39.
15. Клевець Я.В. Оптимізація логістичних витрат на виробничому підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2018. № 12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130940>.
16. Ковальова Е. Нова функція на «старому» виробництві. *Логістика і система*. № 1. 2014. С. 12-15.
17. Колодка Я.В. Особливості та оптимізація логістичних систем підприємств сільськогосподарської галузі. *Інноваційна економіка*. 2014. № 2 (51). С. 131-136.
18. Коломійцев Г. Досвід організації виробничої логістики. *Логістика і система*. № 1. 2014. С. 23-27.
19. Кононенко А.В. Логістика: навчальний посібник до виконання практичних робіт. Харків: Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського, 2019. 56 с.
20. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу. Діалектика 2020. 880 с.
21. Крикавський Є.В., Якимишин Л.Я. Комплементарність стратегій маркетингу та логістики в ланцюгу поставок товарів повсякденного попиту. *Маркетинг і цифрові технології*. 2018. № 1. Том 2. С. 21-32.
22. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.

23. Луцяк В.В., Колесник Т.В., Пронько Л.М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Вінниця: ТВОРИ, 2019. 231 с.
24. Матвієць О.В., Кошівська М.В. Збутова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства. *Modern economics*. 2018. № 11. С. 116-121.
25. Медвідь Л.Г., Медвідь А.В. Організаційно-методичне забезпечення обліку логістичних витрат. *Підприємництво і торгівля*. 2016. Вип. 20. С. 53-63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2016_20_13.
26. Минко Л.М., Коротуха К.М. Методи управління логістичними витратами. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4750>.
27. Могилевська О.Ю. Маркетингова система в управлінні промисловими підприємствами: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КМУ, 2020. 366 с.
28. Музичка Є.О. Оцінка ефективності збутової діяльності торгівельних підприємств. *Економічний часопис XXI*. 2018. № 11-12 (2). С.64-67.
29. Офіційний сайт ПрАТ «Оболонь»: URL: <http://obolon.ua/ua>.
30. Поліщук І.І. Маркетинговий потенціал в системі управління підприємством: монографія. Вінниця: ВРВ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 356 с.
31. Потапова Н.А. Прогнозування динаміки поточних логістичних матеріальних витрат сільського господарства України. 2019. № 4. С. 41-52.
32. Провост Ф., Фоусетт Т. DataScience для бізнесу. Як збирати, аналізувати і використовувати дані. пер. з англ. Київ: Наш формат, 2019. 396 с.
33. Райс Е., Траут Дж. Маркетингові війни пер. з англ. В. Стельмаха. Харків: Фабула: Ранок, 2019. 237 с.
34. Резнік Н.П. Логістика: навчальний посібник. Київ: Національний університет біоресурсів і природокористування України, 2021. 146 с.
35. Рясних Є.Р. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Хмельницький: ТОВ «Тріада-М», 2015. 275 с.

36. Словник термінів із маркетингу. Майовець Є.Й. та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Майовця Є.Й. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2019. 227 с.
37. Тюріна Н.М. Логістика. К.: Центр учбової літератури, 2015. 223 с.
38. Смирнов І.Г. Транспортна логістика: навчальний посібник для вузів. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 224 с.
39. Смирнова Н. В. Сутність і значення логістичної діяльності в системі менеджменту організації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 20, ч. 3. 2018. URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/14.
40. Спільник І.В., Загородна О.М. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського нац. Економічного ун-ту «Економічна думка», 2018. Т. 17. Вип. № 2. С. 106-120.
41. Сумець О.М. Логістичні витрати підприємств олійно-жирової галузі: формування та оцінювання: монографія: Вид-во НУА, 2017. 243 с.
42. Терзи Б. Азбука підприємця. Одеса: ВМВ, 2019. 399 с.
43. Тюріна Н.М. Логістика. Навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 392 с.
44. Фоміна О.В., Августова О.О. Облік логістичних витрат для цілей управління. *Бізнес Інформ*. 2019. № 4. С. 294-299. URL: https://www.businessinform.net/article/?year=2019&abstract=2019_4_0_294_299.
45. Черленяк І.І. Побудова ефективної стратегії управління логістичною системою фірми як джерело конкурентних переваг. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. Вип. 1 (5). С. 184-190.

ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"	Дата за ЄДРПОУ за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	КОДИ
			31.12.2018
			05391057

Середня кількість працівників: 2487

Адреса, телефон: 04212 Київ, Богатирська, 3, (044) 412-84-10

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Консолідований баланс
(Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2018 р.

Форма №1-к

		Код за ДКУД 1801007	
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	8 337	6 857
первісна вартість	1001	43 259	43 396
накопичена амортизація	1002	(34 922)	(36 539)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	48 455	20 201
Основні засоби	1010	5 141 361	4 867 736
первісна вартість	1011	11 850 066	11 940 760
Знос	1012	(6 708 705)	(7 073 024)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
Знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	18 522	109 397
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065	0	0

фондах			
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	5 216 689	5 004 205
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	750 563	719 638
Виробничі запаси	1101	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	297 870	203 818
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	51 466	89 746
з бюджетом	1135	71 280	35 310
у тому числі з податку на прибуток	1136	8 047	5 475
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	430 965	9 897
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	46 172	16 876
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	16 455	30 659
Усього за розділом II	1195	1 664 771	1 105 944
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	6 881 460	6 110 149
Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73 144	73 144
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	2 945 067	2 763 289
Додатковий капітал	1410	8 353	8 353
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	546	-2 356
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-518 048	-746 302
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(13 580)	(13 580)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0

Усього за розділом I	1495	2 495 482	2 082 548
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	511 172	542 401
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 037 873	487 124
Інші довгострокові зобов'язання	1515	237 082	267 953
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	2 786 127	1 297 478
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	417 962	1 419 600
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	830 232	1 021 281
розрахунками з бюджетом	1620	150 294	91 167
у тому числі з податку на прибуток	1621	282	-858
розрахунками зі страхування	1625	5 364	5 926
розрахунками з оплати праці	1630	51 430	44 447
одержаними авансами	1635	46 900	64 560
розрахунками з учасниками	1640	1 876	1 876
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	10 306	11 462
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	85 487	69 804
Усього за розділом III	1695	1 599 851	2 730 123
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	6 881 460	6 110 149

Керівник
Головний бухгалтер

Булах І.В.
Бахов І.І.

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ОБОЛОНЬ"Дата
за ЄДРПОУ

КОДИ
31.12.2018
05391057

**Консолідований звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2018 рік
Форма №2-к

I. Фінансові результати

Код за ДКУД			1801008
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 078 764	4 777 539
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 292 370)	(3 878 473)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
Прибуток	2090	786 393	899 066
Збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	85 301	88 488
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(303 955)	(296 579)
Витрати на збут	2150	(675 489)	(612 349)
Інші операційні витрати	2180	(20 451)	(29 144)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	0	49 482
Збиток	2195	(128 200)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	4 259	97 691
Інші доходи	2240	-23 505	430 848

Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(275 269)	(314 744)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-90 188)	(-381)
Інші витрати	2270	(-6 725)	(42 861)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	0	220 797
Збиток	2295	(325 802)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-39 618	-44 217
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	0	176 580
Збиток	2355	(365 420)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	-2 902	662
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-2 902	662
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-2 902	662
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-368 322	177 242
Чистий прибуток (збиток), що належить:			
власникам материнської компанії	2470	0	0
неконтрольованій частці	2475	0	0
Сукупний дохід, що належить:			
власникам материнської компанії	2480	0	0
неконтрольованій частці	2485	0	0

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 267 238	2 960 495
Витрати на оплату праці	2505	529 153	448 146
Відрахування на соціальні заходи	2510	113 058	95 052
Амортизація	2515	457 032	451 790
Інші операційні витрати	2520	1 296 562	1 107 101
Разом	2550	5 663 043	5 062 584

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	325 127	325 127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325 127	325 127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1,123900	0,543100
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1,123900	0,543100
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Булах І.В.

Головний бухгалтер

Бахов І.І.

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ
ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"Дата
за ЄДРПОУ

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
За 2018 рік
Форма №3-к

			Код за ДКУД	180 100 9
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	7 045 899	6 143 097	
Повернення податків і зборів	3005	0	0	
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0	
Цільового фінансування	3010	5 384	6 158	
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0	
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	71 276	57 131	
Надходження від повернення авансів	3020	2 229	561	
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	1 478	1 192	
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	178	
Надходження від операційної оренди	3040	0	0	
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0	
Надходження від страхових премій	3050	0	0	
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0	
Інші надходження	3095	60 606	75 892	
Витрачання на оплату:				
Товарів (робіт, послуг)	3100	(4 511 185)	(3 788 344)	
Праці	3105	(440 557)	(407 522)	
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(115 726)	(103 553)	
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(0)	(0)	
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(4 613)	(5 219)	
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(301 943)	(320 161)	
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 307 851)	(1 288 479)	
Витрачання на оплату авансів	3135	(0)	(0)	
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(4 930)	(1 215)	
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(3 744)	(2 112)	
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)	
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)	
Інші витрачання	3190	(46 449)	(42 075)	

Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	449 874	325 529
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	411 591	168 490
необоротних активів	3205	7 444	2 762
Надходження від отриманих:			
Відсотків	3215	2 780	2 043
Дивідендів	3220	0	381
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	900	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(7)	(0)
необоротних активів	3260	(156 988)	(145 484)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	265 720	28 192
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	72 250	68 834
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	1 891	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(584 796)	(153 722)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(233 103)	(270 388)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(1 772)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-743 758	-357 048
Чистий рух коштів за звітний період	3400	-28 164	-3 327
Залишок коштів на початок року	3405	46 172	48 394
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-1 132	1 105
Залишок коштів на кінець року	3415	16 876	46 172

Керівник

Булах І.В.

Головний бухгалтер

Бахов І.І.

Додаток Б

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ
ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"

за ЄДРПОУ

05391057

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за 2019 рік

Форма №1-к

Код за ДКУД

1801008

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 466 148	5 078 764
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 277 833)	(4 292 370)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: Прибуток	2090	1 188 315	786 394
Збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	62 681	85 301
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні — витрати	2130	(337 100)	(303 955)
Витрати на збут	2150	(661 989)	(675 489)
Інші операційні — витрати	2180	(32 219)	(20 451)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: Прибуток	2190	219 688	0
Збиток	2195	(0)	(128 200)
Дохід від участі в капіталі	2200	39 058	90 188
Інші фінансові доходи	2220	280	4 259
Інші доходи	2240	216 198	6 725
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові — витрати	2250	(329 215)	(275 269)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші — витрати	2270	(1 418)	(23 505)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0

Фінансовий результат до оподаткування:	2290	144 591	0
Прибуток			
Збиток	2295	(0)	(325 802)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	113 042	-39 618
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:	2350	257 633	0
Прибуток			
Збиток	2355	(0)	(365 420)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	-4 081	-2 902
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-4 081	-2 902
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-4 081	-2 902
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	253 552	-368 322
Чистий прибуток (збиток), що належить:	2470	0	0
власникам материнської компанії			
неконтрольованій частці	2475	0	0
Сукупний дохід, що належить:	2480	0	0
власникам материнської компанії			
неконтрольованій частці	2485	0	0

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	3 157 057	3 267 238
Витрати на оплату праці	2505	626 692	529 153
Відрахування на соціальні заходи	2510	132 414	113 058
Амортизація	2515	422 999	457 032
Інші операційні — витрати	2520	1 159 110	1 296 562
Разом	2550	5 498 272	5 663 043

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Середньорічна кількість простих акцій	2600	325 127	325 127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325 127	325 127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,792400	-1,123900
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,792400	-1,123900
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник Булах І.В.
Головний бухгалтер Бахов І.І.

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ОБОЛОНЬ"

за ЄДРПОУ

05391057

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

За 2019 рік

Форма №3-к

Код за ДКУД

1801009

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	7 256 866	7 045 899
Повернення податків і зборів	3005	700	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	5 572	5 384
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	138 664	71 276
Надходження від повернення авансів	3020	14 299	2 229
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	273	1 478
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	9	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	151 723	60 606
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(4 550 959)	(4 511 185)
Праці	3105	(506 786)	(440 557)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(130 046)	(115 726)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(1 793 898)	(1 614 407)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(304)	(4 613)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(438 364)	(301 943)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 355 230)	(1 307 851)
Витрачання на оплату авансів	3135	(45 259)	(0)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(21 999)	(4 930)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(6 910)	(3 744)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(44 887)	(46 449)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	467 362	449 874
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	89 457	411 591
необоротних активів	3205	20 405	7 444
Надходження від отриманих:			
Відсотків	3215	1	2 780

Дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	3 830	900
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(0)	(7)
необоротних активів	3260	(109 944)	(156 988)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	3 749	265 720
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	72 594	72 250
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	1 891
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(258 667)	(584 796)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(285 793)	(233 103)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-471 866	-743 758
Чистий рух коштів за звітний період	3400	-755	-28 164
Залишок коштів на початок року	3405	16 876	46 172
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	107	-1 132
Залишок коштів на кінець року	3415	16 228	16 876

Керівник Булах І.В.
Головний бухгалтер Бахов І.І.

Додаток В

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"

Дата

за ЄДРПОУ

Територія м.Київ, Оболонський р-н за КОАТУУ Організаційно-
правова форма

господарювання Вид економічної діяльності

Акціонерне товариство за КОПФГ

Виробництво пива за КВЕД

Середня кількість працівників: 3157

Адреса, телефон: 04212 Київ, Богатирська, 3, (044) 412-84-10

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака **Складено** (зробити позначку "v" у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності

КОДИ
01.01.2021
05391057
8038000000
230
11.05

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2020 р.

Форма №1-к

Код за ДКУД

1801007

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6 026	4 686
первісна вартість	1001	43 963	43 969
накопичена амортизація	1002	(37 937)	(39 283)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	18 141	11 272
Основні засоби	1010	4 611 402	4 352 291
первісна вартість	1011	12 003 847	12 080 275
Знос	1012	(7 392 445)	(7 727 984)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
Знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	57 581	18 542
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	14	14
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	4 693 164	4 386 805
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	753 270	1 015 849
Виробничі запаси	1101	559 903	824 163

Незавершене виробництво	1102	67 739	73 543
Готова продукція	1103	72 341	84 609
Товари	1104	53 287	33 534
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	260 966	272 112
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	44 300	101 840
з бюджетом	1135	51 330	69 326
у тому числі з податку на прибуток	1136	4 813	4 233
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18 911	20 095
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	16 228	17 048
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	18 927	5 983
Усього за розділом II	1195	1 163 932	1 502 253
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	5 857 096	5 889 058

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73 144	73 144
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	2 603 868	2 445 387
Додатковий капітал	1410	1 916	1 198
Емісійний дохід	1411	8 353	8 353
Накопичені курсові різниці	1412	-6 437	-7 155
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-329 248	167 847
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(13 580)	(13 580)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0
Усього за розділом I	1495	2 336 100	2 673 996
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	426 702	410 551
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	180 402	609 731
Інші довгострокові зобов'язання	1515	260 062	0

Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	867 166	1 020 282
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	255 933	394 848
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 139 546	661 136
товари, роботи, послуги	1615	909 794	709 905
розрахунками з бюджетом	1620	104 445	102 148
у тому числі з податку на прибуток	1621	164	414
розрахунками зі страхування	1625	6 382	4 980
розрахунками з оплати праці	1630	57 270	80 097
одержаними авансами	1635	120 483	183 041
розрахунками з учасниками	1640	1 876	1 876
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	13 639	33 497
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	44 462	23 252
Усього за розділом III	1695	2 653 830	2 194 780
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	5 857 096	5 889 058

Керівник Булах І.В.

Головний бухгалтер Бахов І.І.

КОДИ

01.01.2024

05391057

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"

Дата за ЄДРПОУ

Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2020 рік Форма №2-к

I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801008

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 549 706	5 466 148
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 070 109)	(4 277 833)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:	2090	1 479 597	1 188 315
Прибуток			
Збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	74 094	50 572
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні -витрати	2130	(361 150)	(337 100)
Витрати на збут	2150	(719 636)	(661 989)
Інші операційні -витрати	2180	(6 593)	(20 110)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	466 312	219 688
прибуток			
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	39 058
Інші фінансові доходи	2220	338 280	280
Інші доходи	2240	15 776	-1 418
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(255 444)	(329 215)
Втрати від участі в капіталі	2255	(1 618)	(0)
Інші витрати	2270	(238 394)	(-216 198)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	324 912	144 591
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	13 702	113 042
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	338 614	257 633
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	-718	-4 082
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-718	-4 082
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-718	-4 082
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	337 896	253 551
Чистий прибуток (збиток), що належить: власникам материнської компанії	2470	0	0
неконтрольованій частці	2475	0	0
Сукупний дохід, що належить: власникам материнської компанії	2480	0	0
неконтрольованій частці	2485	0	0

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	2 993 302	3 157 057
Витрати на оплату праці	2505	705 528	626 692
Відрахування на соціальні заходи	2510	149 141	132 414
Амортизація	2515	399 564	422 999
Інші операційні витрати	2520	1 204 645	1 159 110
Разом	2550	5 452 180	5 498 272

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Середньорічна кількість простих акцій	2600	325 127	325 127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325 127	325 127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1,041500	0,792400
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1,041500	0,792400
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник Булах І.В.

Головний бухгалтер Бахов І.І.

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"

Дата

за ЄДРПОУ

КОДИ

01.01.2021

05391057

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
За 2020 рік Форма №3-к

Код за ДКУД

1801009

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	7 809 027	7 256 866
Повернення податків і зборів	3005	0	700
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	7 473	5 572
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	77 833	138 664
Надходження від повернення авансів	3020	622	14 299
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	155	273
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	62	9
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	25 434	151 723
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(4 746 887)	(4 550 959)
Праці	3105	(562 709)	(506 786)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(143 527)	(130 046)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(1 890 788)	(1 793 898)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(1 909)	(304)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(448 431)	(438 364)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 440 448)	(1 355 230)
Витрачання на оплату авансів	3135	(99 323)	(45 259)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(2 236)	(21 999)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(20 889)	(6 910)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(43 841)	(44 887)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	410 406	467 362
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	53 217	89 457
необоротних активів	3205	4 703	20 405
Надходження від отриманих:			

відсотків	3215	0	1
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	52	3 830
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(37)	(0)
необоротних активів	3260	(117 302)	(109 944)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-59 367	3 749
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	158 428	72 594
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(295 404)	(258 667)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(224 553)	(285 793)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-361 529	-471 866
Чистий рух коштів за звітний період	3400	-10 490	-755
Залишок коштів на початок року	3405	16 228	16 876
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	11 310	107
Залишок коштів на кінець року	3415	17 048	16 228

Керівник Булах І.В.
Головний бухгалтер Бахов І.І.