

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет маркетингу

Кафедра комерційної діяльності і логістики

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА
ЛОГІСТИКА»**

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «Управління закупівельною діяльністю підприємства»

здобувача Максименка Єгора Володимировича.

_____ (підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доц. Висоцька О. М.

_____ (підпис)

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: д.е.н. Олексюк О.І.

_____ (підпис)

Київ 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет маркетингу

Кафедра комерційної діяльності і логістики

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЛОГІСТИКА»

Галузь знань **07 «Управління та адміністрування»**

Спеціальність **076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»**

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ Дима О.О.
(підпис)

_____ 202_р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Олексюк О.І.
(підпис)

_____ 202_р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувача вищої освіти Максименка Єгора Володимировича

очної (денної) форми навчання

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему «Управління закупівельною діяльністю підприємства»

Тему затверджено наказом ректора Університету від від «12» вересня 2023 р .№ 1543-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах

ТОВ «ЄВРОКАР»

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	Теоретично-методологічні основи стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства
Розділ 2	Аналіз стратегічного управління збутовою діяльністю ТОВ «ЄВРОКАР»
Розділ 3	Основні заходи щодо покращення стратегічного управління збутовою діяльністю ТОВ «ЄВРОКАР» в умовах цифровізації

Об'єкт дослідження:	процеси управління закупівельною діяльністю підприємства.
Предмет дослідження:	теоретичні, методичні та практичні аспекти управління закупівельною діяльністю торгівельно-посередницького підприємства.
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	є аналіз закупівельної діяльності підприємства роздрібною торгівлю на прикладі ТОВ «Єврокар» в умовах цифровізації.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	Розглянути теоретично-методологічні основи стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства
У розділі 2	Провести аналіз стратегічного управління збутовою діяльністю ТОВ «Єврокар»
У розділі 3	Розробити заходи, спрямовані на покращення стратегічного управління збутовою діяльністю ТОВ «Єврокар» в умовах цифровізації

**Завдання підготував
науковий керівник**

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

«_____» _____ 20__ р.

**Завдання одержав
здобувач**

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

«_____» _____ 20__ р.

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна магістерська робота містить 87 сторінок, 9 таблиць, 32 рисунки, список використаних джерел з 34 найменування, додатки.

«Управління закупівельною діяльністю підприємства»

Об'єктом дослідження кваліфікаційної магістерської роботи виступає умови та процеси, які впливають на закупівельну діяльність ТОВ «Єврокар».

Предметом дослідження виступили теоретичні, методичні та практичні аспекти закупівельної діяльності ТОВ «Єврокар».

Мета і завдання дослідження. Основною метою кваліфікаційної магістерської роботи є аналіз закупівельної діяльності підприємства роздрібної торгівлі на прикладі ТОВ «Єврокар» в умовах цифровізації.

Відповідно до поставленої мети визначені такі завдання:

- Визначити сутність закупівельної діяльності та її роль в забезпеченні підприємства

- Зробити характеристику концепції ланцюжків постачання в автомобільній промисловості

- Дослідити теоретичні основи дослідження впливу штучного інтелекту на оптимізацію закупівельної діяльності в автомобільній промисловості

- Провести фінансово-економічну характеристику ТОВ «Єврокар»

- Зробити дослідження процесу закупівлі автомобілів в ТОВ «Єврокар»

- Оцінити ефективності керування постачанням автомобілів в ТОВ «Єврокар»

- Описати пропозиції щодо економії коштів при організації закупівлі автомобілів

- Розрахувати економічну ефективність запропонованих заходів

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що заходи, які запропоновані в третьому розділі щодо оптимізації перевезень можна використати в практичній діяльності досліджуваного підприємства.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи – 2023.

Рік захисту роботи – 2023.

Ключові слова: управління закупівельною діяльністю, закупівельна діяльність підприємства, автомобільна промисловість, постачання, ефективність закупівель ланцюги постачання.

Відгук
про кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача другого (магістерського) рівня освіти вищої освіти
освітньо-професійної програми «Комерційна діяльність та
логістика» факультету маркетингу

Максименко Єгора Володимировича

на тему: **«Управління закупівельною діяльністю
підприємства»**

1. Дослідження управління закупівельною діяльністю підприємства є актуальним завданням, оскільки воно визначає ефективність функціонування компанії загалом через зменшення витрат та управління ризиками. Управління та оптимізація досліджуваного процесу дозволяє підприємствам досягти сталості постачання, а також адаптуватися до технологічних інновацій та забезпечити відповідність законодавству та стандартам. Таке дослідження визначає ключові аспекти ефективного управління закупівельною ланкою та сприяє конкурентоспроможності підприємства.
2. Позитивні риси кваліфікаційної роботи: робота є цільною, структурованою, всі розділи взаємопов'язані між собою. Здобувач підтверджує вміння критично осмислювати проблему досліджуваної галузі, здатність використати набуті за час навчання знання для аналізу та надання пропозицій для удосконалення закупівельної діяльності досліджуваного підприємства та вміння донести чітко властиві висновки.
3. Наявність самостійних розробок автора: як науковий керівник, підтверджую, що висновки та пропозиції, надані та обґрунтовані здобувачем в роботі є самостійними.
4. Цінність теоретичних висновків і практичних рекомендацій: Висновки, сформовані здобувачем, є реалістичними та можуть бути використані представниками як досліджуваного підприємства, так і підприємств схожих за розміром та напрямом господарювання.
5. Наявність недоліків: написана кваліфікаційна робота підтверджує набутий рівень знань студенткою за час навчання.
6. Загальна оцінка змістової частини КМР та її допущення до захисту перед ЕК:

Критерії оцінювання	Оцінка, балів (шкала: "0 - 6 - 8 - 10")
1. Логіко-структурний рівень	10
2. Науково-теоретичний рівень	10
3. Аналітико-методичний рівень	10
4. Конструктивний рівень	8
5. Рівень наукової етики	10
6. Організаційний рівень	10
Загальна оцінка	58

Кваліфікаційна магістерська робота Максименка Є.В. відповідає встановленим вимогам і допускається до захисту з попередньою оцінкою «58» балів.

Науковий керівник:



к.е.н., доц., О.М. Висоцька,
доцент кафедри логістики і комерційної діяльності

«30» листопада 2023 р.

Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти

Максименка Єгор Володимировича
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема «Управління закупівельною діяльністю підприємства»

Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення: «Управління закупівельною діяльністю підприємства» ТОВ «Єврокар» є комплексним, самостійним та змістовним. Тема магістерської дипломної роботи актуальна та має практичне значення для підприємства, оскільки успіх підприємства залежить від ефективного управління закупівельною діяльністю, яка забезпечує підприємство необхідними ресурсами для виробництва.

Якість проведеного дослідження: Автор роботи добре ознайомився з теоретичними та методологічними основами управління закупівельною діяльністю.

До позитивних рис кваліфікаційної роботи можна віднести:

- Комплексність дослідження;
- Відповідність роботи вимогам наукового дослідження;
- Добре проведений аналіз літературних джерел;
- Обґрунтованість і розробленість плану покращення стратегічного управління закупівельною діяльністю підприємства;
- Відповідність роботи встановленим вимогам і відповідність на поставлені завдання.

Зауваження: Дипломна робота могла б бути ще більш інформативною, якщо б містила більше аналітичних даних, представлених у вигляді графіків. Це дозволило б краще візуалізувати результати дослідження та зробити їх більш зрозумілими та переконливими.

Практична значимість висновків і рекомендацій: Дипломна робота має значну практичну цінність, оскільки вона містить комплексний аналіз закупівельної діяльності підприємства ТОВ «Єврокар» і запропоновані заходи для її покращення. Запропоновані заходи спрямовані на підвищення ефективності закупівельного процесу, зниження витрат на закупівлі та забезпечення підприємства необхідними ресурсами. Матеріали та висновки дипломної роботи можна впроваджувати на підприємстві ТОВ «Єврокар» для покращення закупівельної діяльності. Робота відповідає встановленим вимогам і заслуговує на позитивну оцінку.

Місце роботи та посада рецензента

Науковий ступінь, учене звання (за наявності)

(підпис, ПІБ)

Підпис засвідчую:

(підпис, ПІБ)

Місце печатки організації, де працює рецензент

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність закупівельної діяльності та її роль в забезпеченні підприємства.....	6
1.2. Характеристика концепції ланцюжків постачання в автомобільній промисловості.....	12
1.3. Теоретичні основи дослідження впливу штучного інтелекту інформаційних засобів на оптимізацію закупівельної діяльності в автомобільній промисловості.....	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДОСЯГНУТОГО РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЄВРОКАР».....	23
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Єврокар».....	23
2.2. Опис та оцінка організації закупівельної діяльності в ТОВ «Єврокар»	31
2.3. Аналіз транспортної логістики в системі закупівель автомобілів в ТОВ «Єврокар».....	38
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЄВРОКАР» В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	45
3.1. Визначення шляхів економії коштів при організації закупівлі автомобілів в ТОВ «Єврокар».....	45
3.2. Обґрунтування доцільності запропонованих заходів з підвищення ефективності управління закупівельною діяльністю ТОВ «Єврокар».....	59
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69
ДОДАТКИ.....	73

ВСТУП

Постійна трансформація умов здійснення закупівельної діяльності, змінна нормативно-правової бази, цифровізація економічного простору, з одного боку, тягне за собою поступове ускладнення закупівельного процесу, а з іншого - створює стимули для безперервного пошуку оптимальних управлінських рішень. Також можна говорити про те, що розвиток контролю закупівельної діяльності та аналіз отриманих результатів відображає пріоритетність реалізації принципів відкритості, прозорості інформації про контрактну систему у сфері закупівель, забезпечення конкуренції, професіоналізму замовників, стимулювання інновацій, єдності контрактної системи у сфері закупівель, відповідальності за результативність забезпечення державних у свою чергу, підвищує ефективність здійснення закупівель.

Особливості управління закупівельною діяльністю, зокрема і з використанням принципів компетентнісного підходу, частково обговорюються в українській та зарубіжній літературі. Проте здебільшого подібні дослідження орієнтовані на аналіз лише індивідуальних чи лише організаційних компетенцій і використовують наскрізний підхід до управління і можливість формування процесних компетенцій. Також відсутні загально визнаний інструментарій управління закупівельною діяльністю на основі компетентнісного підходу, тому вдосконалення теоретико-методичних концепцій, розробка інструментарію подібного регулювання є актуальним завданням як з наукової, так і з практичної точки зору.

Дослідження є актуальним і для конкретного об'єкта – ТОВ «Єврокар», в управлінні закупівельною діяльністю якого існують недоліки. Основними причинами зниження ефективності закупівельної діяльності ТОВ «Єврокар» є відсутність перспективних планів, пізні надходження технічної документації на модулі, що випускаються, і помилки в ній, відсутність оборотних коштів, нерівномірне надходження коштів протягом місяця і неодноразове коригування поточного плану випуску продукції.

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз закупівельної діяльності підприємства роздрібної торгівлі на прикладі ТОВ «Єврокар» в умовах цифровізації.

В процесі дослідження поставлено ряд завдань:

- Визначити сутність закупівельної діяльності та її роль в забезпеченні підприємства
- Зробити характеристику концепції ланцюжків постачання в автомобільній промисловості
- Дослідити теоретичні основи дослідження впливу штучного інтелекту на оптимізацію закупівельної діяльності в автомобільній промисловості
- Провести фінансово-економічну характеристику ТОВ «Єврокар»
- Зробити дослідження процесу закупівлі автомобілів в ТОВ «Єврокар»
- Оцінити ефективності керування постачанням автомобілів в ТОВ «Єврокар»
- Описати пропозиції щодо економії коштів при організації закупівлі автомобілів
- Розрахувати економічну ефективність запропонованих заходів

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процеси управління закупівельною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління закупівельної діяльністю торгівельно-посередницького підприємства.

Інформаційною базою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів, присвячені проблемам закупівельної діяльності та їх розвитку, матеріали спеціальних періодичних видань, звітні дані підприємства.

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані наступні сучасні методи дослідження: метод порівняльного аналізу та метод логічного узагальнення, системно-структурний аналіз (при огляді теоретичних питань

кваліфікаційної роботи); аналітичний метод та метод порівняльного аналізу (під час аналізу закупівельної діяльності підприємства); багатофакторний аналіз (при аналізі рекомендацій щодо покращення закупівельної діяльності).

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що містить 41 позицію. Загальний обсяг роботи складає 87 сторінок, з них 73 - основний зміст. Робота проілюстрована 32 рисунками, 9 таблицями

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що заходи, які запропоновані в третьому розділі щодо оптимізації перевезень можна використати в практичній діяльності досліджуваного підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність закупівельної діяльності та її роль в забезпеченні підприємства

Результати господарської діяльності підприємств автомобільної промисловості багато в чому визначаються ефективністю управління постачанням. Від якості, кількості, ціни, своєчасності придбання сировини, матеріалів, комплектуючих залежать витрати підприємства, величина прибутку та потреба у оборотних коштах.

Більшість провідних компаній світу автомобільної промисловості активно використовують концепцію гнучкого виробництва як ефективний інструмент досягнення успіху у конкурентній боротьбі. Ці підприємства давно усвідомили, що ефективні взаємини з постачальниками визначають успіх діяльності на ринку, тому йдуть шляхом інтеграції постачальників у виробничий процес, роблячи їх надійними партнерами, що несуть солідарну відповідальність за гарантію якості продукції, що випускається. Світовий досвід також показує, що у найближчій перспективі підприємства-партнери будуть змушені розвиватися у бік інтеграції, тобто у напрямі створення асоціацій, фінансово-промислових груп та інших об'єднань, що дозволяють протистояти нестабільності довкілля та зростаючій конкуренції [1].

Зміна ринкової економіки призводить до зміни матеріально-технічного постачання підприємства, що призводить до необхідності пошуку нових підходів в управлінні взаємодією споживача і постачальника, а також до ретельного аналізу зовнішнього середовища підприємства.

Закупівельна логістика – це комплекс заходів, спрямованих на ефективне отримання підприємством необхідних матеріальних ресурсів.

Підсистема закупівель організує вхід у логістичну систему матеріального потоку та є найважливішим моментом мікрологістичної системи. Усі підприємства, які використовують матеріальні ресурси, мають у своїй структурі підрозділ, який відповідає за їхнє забезпечення.

Діяльність служби постачання розглядається на трьох рівнях (рис. 1.1.).

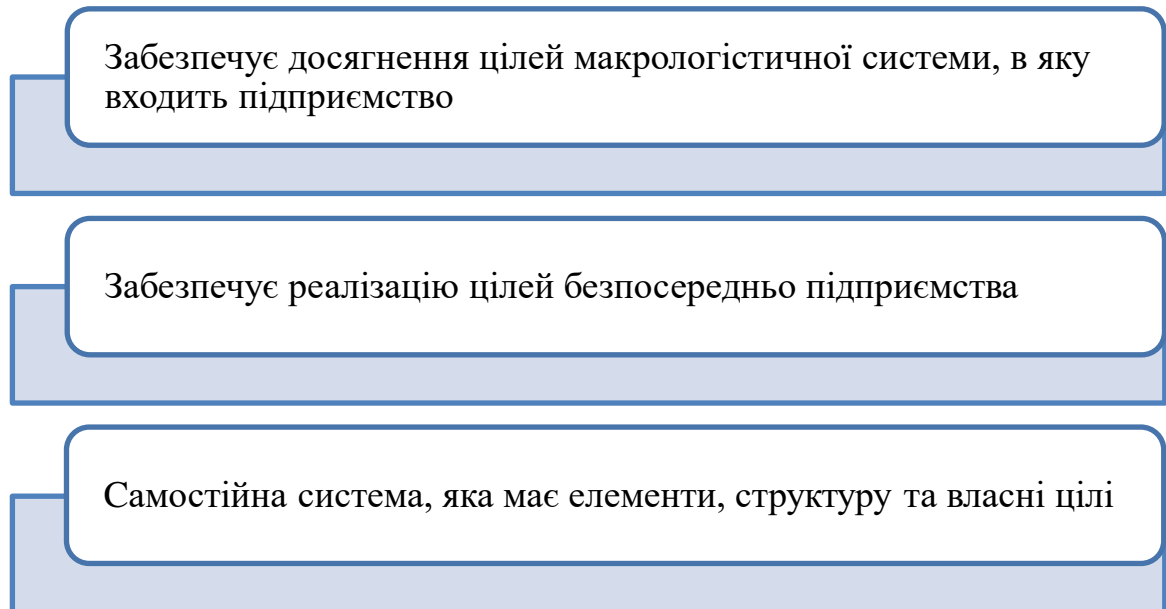


Рисунок 1.1 – Рівні служби постачання

Джерело: [2]

Розглянемо, які цілі ставить перед собою служба постачання на кожному з рівнів:

1) встановлення господарських зв'язків з постачальниками, узгодження техніко-технологічних, економічних та методологічних питань, пов'язаних з поставкою товарів, все це є елементом макрологістичної системи.

За допомогою комплексних заходів економічного, технологічного, технічного та методологічного характеру будуються логістичні взаємини із постачальниками.

Принципи логістичних відносин між постачальниками та підприємством (рис. 1.2).

2) Співпраця служби постачання з службами виробництва та збуту для забезпечення ефективного управління матеріальними потоками.

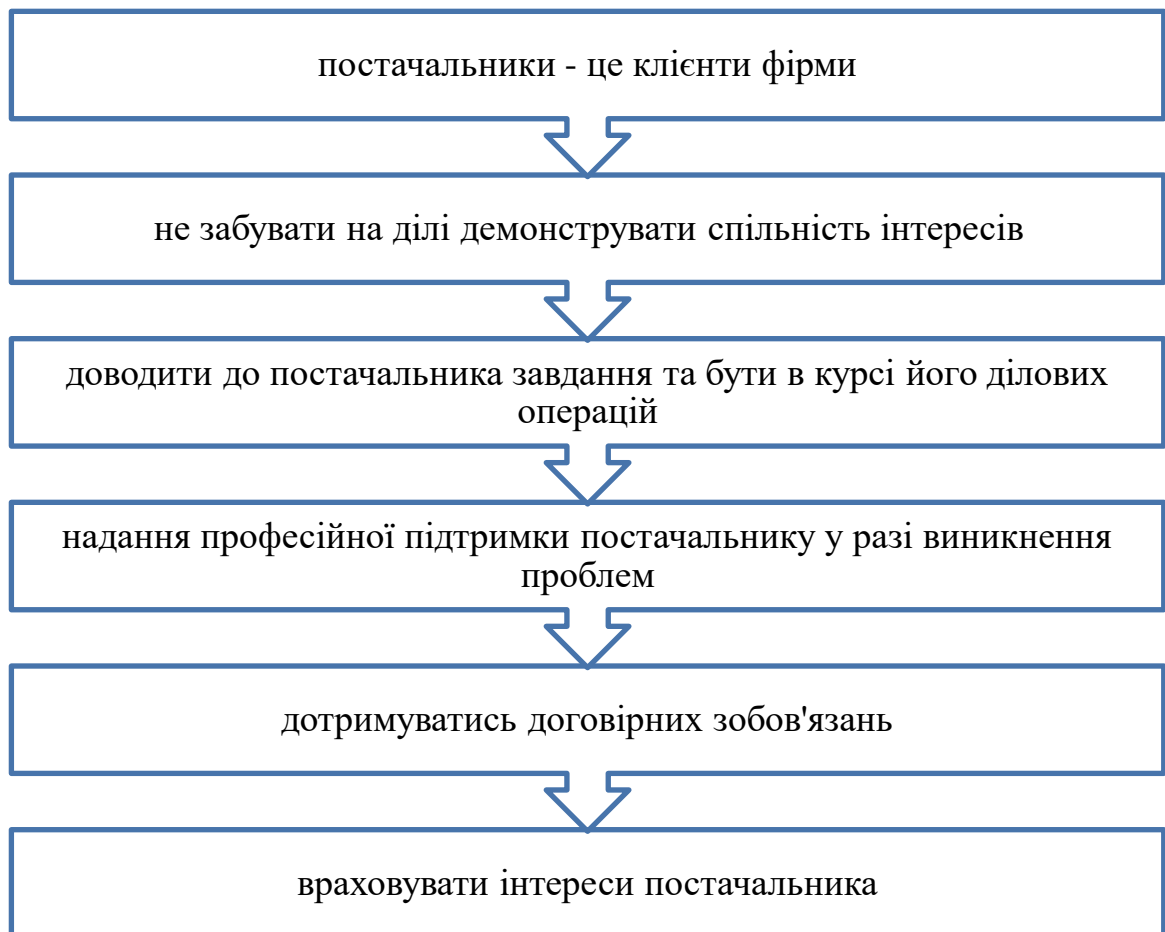


Рисунок 1.2 – Принципи логістичних відносин між постачальниками та підприємством

Джерело: [3]

Для кращого функціонування ланцюга «постачання - виробництво - збут» необхідно спочатку розробити стратегію збуту, потім розробити стратегію розвитку виробництва, а потім і стратегію постачання виробництва.

3) Від організації служби постачання залежить можливість функціонування всіх перерахованих вище цілей як на рівні підприємства так і на рівні макрологістики.

Управління закупівельною діяльністю відіграє величезну роль не тільки для виробничих підприємств, але також є одним із основоположних елементів діяльності будь-якої організації торгівлі. Для того, щоб визначити місце постачання в процесі функціонування торгової компанії, розглянемо особливості закупівель та виявимо їх характерні риси.

Сьогодні передові компанії, що функціонують на світовому ринку, усвідомлюють, що раціональне та ефективне управління закупівлею є значним ресурсом підвищення конкурентоспроможності конкретної компанії та ланцюга поставок, що характеризує інтегративну стадію еволюції закупівельної діяльності. На цій стадії еволюції фокус професійного розвитку закупівель орієнтований на стратегічні позиції корпоративного плану постачання та вимірювання його ефективності за вкладом у результуючі показники бізнесу компанії [3].

Закупівлі на торговому підприємстві мають багато спільного із закупівлями у виробничих організаціях. Проте існує низка відмінних рис, які роблять закупівлі торговими та виробничими підприємствами різними.

Зазвичай закупівельники у виробничих організаціях одержують точну інформацію про те, що купити і в якій кількості для виробництва тієї чи іншої продукції. Торговий закупівельник сам визначає кількість і вид ресурсів, що закуповуються, на основі ринкового попиту або попередніх показників обсягів продажів.

Виробниче підприємство перш ніж здійснити закупівлю сировини та матеріалів, аналізує собівартість продукції та витрати на працю постачальника. Тоді як торговельна організація враховує вартість готової продукції та вартість транспортування вантажу.

Виробничі закупівлі у відповідних галузях промисловості використовують угоди на основі принципу «точно в строк» як засіб збільшення прибутку на інвестований капітал. Для торгових організацій принцип «точно вчасно» є, як правило, неприйнятним. Оптимальний варіант у цьому випадку – це постачання на умовах консигнації, коли постачальник зберігає право власності на товар доти, доки він не проданий покупцеві. Таким чином, постачальник отримує оплату лише після того, як товар продано. Подібна схема допомагає торговому підприємству придбати нові види товару, не інвестуючи у запаси [4, с. 123].

Існує ще низка специфічних особливостей, властивих закупівельній діяльності торгових організацій.

Для торгових підприємств закупівлі відіграють першочергову роль, оскільки простежується тісний взаємозв'язок постачання та продажу – «правильно куплений товар наполовину проданий». Якщо в промисловій організації практично завжди відомо, що необхідно придбати, щоб виробити ту чи іншу продукцію, то закупівлі для торгівельної організації пов'язані зі значною часткою ризику та невизначеності. Менеджер із закупівель торгової компанії повинен на основі тенденцій ринку та запитів підрозділу продажів виявити та обґрунтувати потребу у придбанні забезпечених товарів.

Подібно до покупок на виробництві закупівлі в торгівлі можуть бути централізованими та децентралізованими. Перші мають відношення до оптової торгівлі та незалежних роздрібних торговців, останні – до роздрібних магазинів однієї мережі чи корпоративних товариств [5, с. 48].

Постійне зростання споживчих очікувань – наслідок концепції інтеграції ланцюгів постачання торгових підприємствах. Високий рівень конкуренції та постійно змінювані запити споживачів стали лейтмотивом для підвищеної уваги торгових організацій до двох ключових показників ефективності мережі поставок: рівня запасів та загальних витрат.

Основна мета закупівлі товарів – купити ту продукцію, яка буде затребувана покупцями, тобто добре продаватиметься, і принесе компанії бажані оборот та прибуток [6, с. 190].

Важливо відзначити, що в організації торгівлі процес планування закупівель здійснюється одночасно з плануванням продажів, що в подальшому може стати конкурентною перевагою компанії. Ефективна взаємодія різних підрозділів підприємства в ході управління постачанням є запорукою прибутковості та можливості зайняти стійке становище на ринку в довгостроковій перспективі.

Основним завданням управління закупівлями є вигідне придбання продукції з метою задоволення ринкового попиту споживачів. Оскільки призначення торгових підприємств у тому, щоб передбачити тенденції ринку та

реалізувати товар, відповідний очікуванням і потребам споживачів, роль закупівель стає пріоритетною.

Управління закупівлями торгівельної організації базується на маркетинговому дослідженні ринку, за допомогою якого підрозділ закупівель отримує актуальну та необхідну інформацію про споживчий попит, рівень цін на ринку, можливі регіони та канали збуту продукції.

Для того, щоб торгова компанія ефективно функціонувала, необхідно планувати не лише процеси збуту та реалізації продукції, а й закупівельну діяльність.

Перш ніж прийняти рішення про закупівлю того чи іншого виду продукції, торгова компанія повинна досліджувати ринок, тому що від того, наскільки правильним буде рішення про купівлю, залежить не тільки показники збуту, а й ефективність функціонування всього підприємства в цілому [7, с. 134].

Говорячи про закупівельну діяльність торгової компанії, неможливо уникнути особливостей постачальників та стратегії роботи з ними, оскільки політику закупівель визначає не лише рішення організації працювати з певним асортиментом товарів, але загальна ситуація на ринку, що складається під впливом компаній, що постачають продукцію.

До особливостей закупівельної діяльності торгової компанії також необхідно віднести пильну увагу до характеристик постачальника. Якщо виробнича компанія часто вибирає постачальників виходячи із співвідношення ціна-якість ресурсів, що закуповуються – сировини та матеріалів, то торгова компанія так само керується й іншими критеріями – статусом постачальника, його часткою на ринку та його характерними особливостями [8].

Таким чином, можна зробити висновок, що закупівельна діяльність відіграє першорядну роль у діяльності торгової компанії, оскільки при її інтеграції з іншими функціональними процесами є вирішальним фактором, що визначає конкурентоспроможність організації на ринку та, відповідно, її ефективність.

1.2. Характеристика концепції ланцюжків постачання в автомобільній промисловості

У період глобалізації світової економіки, розвитку інтеграційної стратегії логістики та кастомізації став широко використовуватися термін «ланцюжок поставок», що описує процес планування, виробництва та контролю, а також розподілу та доставки товарів чи послуги від виробника до кінцевого споживача з урахуванням вимог ринку із певною економічною ефективністю всього ланцюжка [3].

Сучасний розвиток бізнесу, впровадження технологічних процесів у виробництві та логістиці, прагнення підприємств до стратегічної взаємодії, збільшення виробничих потужностей та обсягів перевезень стали передумовою оптимізації всього ланцюжка створення вартості. У зв'язку зі зростанням світової торгівлі відбулася географічна дезінтеграція виробництва, що полягає у міжнародній фрагментації виробництва [10].

У свою чергу міжнародна фрагментація виробництва – це спеціалізація на певній галузі або виробництві. Особливістю міжнародної фрагментації є розміщення менш витратних виробництв у промислово розвинених країнах, які використовують робочу силу з низькою кваліфікацією. У той же час виробництво поділяється, і стає можливим продавати проміжні товари, напівфабрикати та послуги усередині ланцюжка створення вартості [11].

Необхідність раціонального використання виробничих потужностей, концепція створення синхронізованих поставок, налагодження правильної системи виробництва та розподілу, а також прагнення знизити ризики та запобігти непередбаченим ситуаціям призвели до розвитку управління ланцюжками поставок [12]. Синхронізація процесів поставок між усіма ланками дозволяє підвищити ефективність управління всім ланцюжком.

Правильне управління ланцюжками постачання сприяє ефективному побудові бізнес-процесів з урахуванням усіх аспектів формування цінності продукту або послуги для кінцевого споживача [13].

Важливим фактором розвитку будь-якої компанії, яка прагне стати лідером у сучасній конкурентній глобальній економіці, є безперервний процес модернізації систем управління, впровадження нових продуктів та послуг, покращення та вдосконалення ланцюжка поставок та системи логістики. Ланцюжки поставок поєднуються в потоки, утворюючи вузли, що становлять мережу ланцюжка поставок. Необхідна інформація передається через потоки до різних вузлів, що сприяє досягненню головної мети – забезпеченню споживачів товарами та послугами шляхом створення правильної логістичної системи. Залежно від спеціалізації галузі та типу виробництва розрізняються також ланцюжки та мережі поставок. Наприклад, ланцюжка постачання фармацевтичної промисловості істотно відрізняються від ланцюжків постачання автомобільної промисловості [14].

Кількість проміжних товарів, необхідних для збирання автомобіля може перевищувати сотні тисяч комплектуючих, а для виробництва ліків – не більше десяти. Для продуктивної роботи ланцюжка поставок комплектуючі розбиваються на блоки для різних виробництв та складальних ліній. Ось чому виробникам важливо підтримувати тісний контакт із кожним постачальником та виробником проміжної продукції чи послуг. Зацікавленим сторонам логістичного процесу важливо встановити та підтримувати взаємовигідні відносини, сформувані довірче середовище для створення ефективної спільної діяльності у ланцюжку поставок з метою швидкої інтеграції нових та існуючих проміжних товарів та послуг, своєчасного постачання, реалізації інформації та комунікаційні технології для відстеження поставок та створення необхідних операцій та ведення обліку [15].

Автомобільна промисловість є однією з галузей економіки, що найбільш динамічно розвиваються, безпосередньо залежить від різних внутрішніх і зовнішніх факторів ділового середовища (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 - Основні фактори, що впливають на автомобільну промисловість

Джерело: [16]

Ланцюжок постачання автомобільної промисловості складається з безлічі взаємопов'язаних процесів, що формують ланцюжок постачання від постачальників різних рівнів до кінцевого споживача. Основні учасники моделі ланцюжка поставок показані на рисунку 1.2.

Структура ланцюжка постачання складається з каналів розподілу, операційних процесів, а також процесів планування та стратегії.

Автомобільні заводи зазвичай поділяються на чотири основні цехи. Спочатку весь процес виробництва автомобілів починається з пресового цеху, де листову заготовку у стані пластичної деформації надають необхідної форми за допомогою штампу та механічного пресу. Кузовний цех, так званий «кузовний цех», у якому за допомогою автоматизованих систем створюється автомобільний каркас [18].

Кожному кузову автомобіля надано унікальний код – ідентифікаційний номер автомобіля (VIN). У фарбувальному цеху виконується ряд технологічних

операцій з підготовки та подальшого нанесення покриття на поверхню кузова автомобіля відповідно до вимог якості. На заключному етапі автомобіль надходить на конвеєр складальний, де вручну і за допомогою техніки додаються до кузова інші деталі, після чого автомобіль заправляється і з'їжджає з конвеєра в зону навантаження.

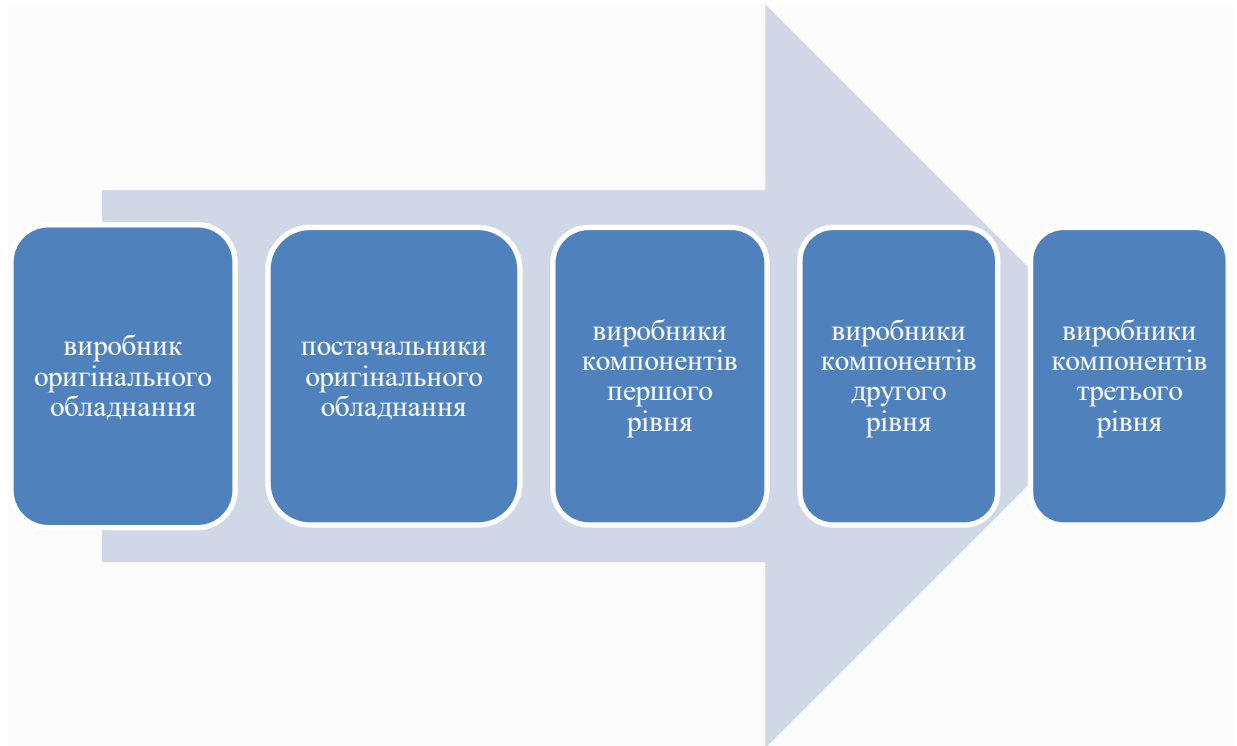


Рисунок 1.4 - Основні учасники моделі ланцюжка постачання в автомобільній галузі

Джерело: [17]

Ієрархічна мережа постачальників розділена в основному на три рівні, де постачальниками 1-го рівня є світові виробники готових модулів (наприклад, панелей приладів, двигунів, сидінь і т. д.) з власними виробничими або складальними потужностями. Постачальники першого рівня зазвичай розташовуються в безпосередній близькості від автовиробників, зважаючи на логістичний шлях з точки зору специфікацій поставок. Наприклад, принципи поставки "Just-in-Sequence" (JIS) або "Just-in-Time" (JIT) гарантують, що необхідні деталі надходять на складальну лінію заздалегідь відповідно до виробничої послідовності в заздалегідь встановлений час [19].

Постачальники рівня 1 мають власних постачальників 2 рівня, які закупають деталі для цих модулів, наприклад зварні каркаси сидінь. В основному це компанії, що мають власне виробництво або складальні виробництва, розташовані поряд із постачальниками першого рівня. Постачальники 3 рівня - це виробники сировини та компанії, що мають виробничі потужності для виробництва простих деталей та окремих компонентів (наприклад, пластикових, металевих та алюмінієвих деталей), які задовольняють потреби постачальників 2 рівня та забезпечують деякі постачання постачальникам рівня 1.

Виробники оригінального обладнання скоротили кількість своїх прямих постачальників і переконали їх брати активну участь у розробці продукції. Постачальники 1 рівня беруть участь у проектах розробки OEM-продуктів та інноваційних процесів, що означає, що вони приймають власні інженерні та проектні рішення для створення місцевого центру проектування чи розробки. Сьогодні OEM-виробники передають не лише виробництво, а й розробку повних модулів постачальникам кількох власних брендів. Таким чином, інжинірингові сервісні компанії відіграють важливу роль у розробці нових автомобілів. Інжинірингові фірми часто стають сторонніми партнерами співпраці між постачальниками та виробниками обладнання для розробки нових продуктів [20].

Ланцюжок поставок автомобільної продукції включає всю діяльність з управління бізнесом по взаємодії між каналом продажів, дистрибуцією, складуванням, виробництвом, транспортуванням і постачальниками, а також супутні функції та об'єкти з перетворення товарів і послуг від стадії сировини до складання модулів. та готової продукції, доставка її кінцевому споживачеві – замовнику.

Внутрішня логістика спрямована на формування закупівель, транспортування, управління запасами за допомогою інформаційних систем, планування, виробництва, контролю та доставки товарів у єдиному процесі. Зовнішня логістика поєднує у собі спільні операції із субпідрядниками,

дистриб'юторами, управління складами, розподільчими мережами, постачальниками послуг, підрядниками та споживачами [21].

Сучасна автомобільна промисловість складається з безлічі ланок, які, своєю чергою, є частиною ланцюжка поставок. Учасники автомобільних ланцюжків постачання ієрархічно розподілені відповідно до напряму спеціалізації виробництва комплектуючих деталей. Глобалізація, поділ виробництв та їх створення на територіях країн, які використовують робочу силу з низькою кваліфікацією, вплинули на створення ефективних інструментів управління логістичними процесами у ланцюгах постачання з метою формування продуктивної взаємодії між усіма ланками ланцюгів [22].

Вважається, що використання інноваційних технологій в управлінні ланцюжками постачання допоможе компаніям отримати максимальний ефект за мінімальних витрат. Сучасні технологічні інновації, такі як штучний інтелект, спрямовані на скорочення часу постачання необхідних деталей та оптимізацію виробництва таким чином, щоб обмежити час простоїв та, відповідно, досягти максимальної економічної вигоди для всіх учасників ланцюжка постачання.

1.3. Теоретичні основи дослідження впливу штучного інтелекту на оптимізацію закупівельної діяльності в автомобільній промисловості

Виробничі процеси в автомобільній промисловості змінюються, оскільки Індустрія 4.0 надає цінні інструменти для ефективної боротьби з цими змінами, а також досягнення максимальної ефективності, щоб і далі лідирувати на глобальному конкурентному ринку. Виробничі процеси та системи стали більш інтелектуальними, що дозволяє дотримуватися високих стандартів якості та передбачати потреби в технічному обслуговуванні, оскільки це єдиний спосіб максимізувати покращення компонентів із самого початку процесу [23].

Стратегія цифровізації застосовується до всіх процесів: від тих, що більше пов'язані з виробництвом, до тих, що пов'язані з проектуванням, закупівлями, кадрами чи фінансами. Цифровізація, безсумнівно, одна із головних важелів

зміцнення бізнесу та підвищення конкурентоспроможності у галузі, що надає величезні можливості у майбутнє. Важливою умовою є підвищена гнучкість, яка дозволяє швидко адаптувати виробничі потужності та процеси до змін у виробництві та ряді клієнтів.

У найближчому майбутньому реалізуються програми з конкретними проектами у галузі планування виробництва та використання робототехніки в автомобільній промисловості [24].

Поліпшення контролю якості, профілактичного обслуговування та внутрішньої логістики можна як пріоритетні завдання, реалізовані у промислових центрах. Прикладом може бути використання інструментів для збору тисяч онлайн-даних про машини, щоб можна було виявити та усунути проблему до того, як деталь зношується. Також можна відзначити роботу щодо впровадження систем технічного контролю, які допомагають досягти рівня відсутності дефектів у комплектуючих.

У внутрішній логістиці, яка є однією з центральних осей виробничих процесів організації, матеріали постійно переміщуються від прийому та зберігання сировини до зберігання та відправлення готової продукції. Управління цими потоками в режимі реального часу з використанням таких технологій, як RFID, має явну перевагу в оптимізації процесів та безпеки, що дозволяє оптимізувати логістику на заводах та уникнути простоїв виробничих ліній [25].

Автомобільна промисловість зазнає фундаментальних змін у своїй роботі, оскільки глобальні ланцюжки поставок доведені до межі через складнощі у міжнародних торгових угодах, а OEM-виробники все більше уваги приділяють автомобілям на нових джерелах енергії. Революція цифровізації логістики дозволяє автовиробникам та постачальникам послуг залишатися гнучкими та випереджати події.

Сьогодні головними перетворювачами є дані та цифрове переосмислення ланцюжка постачання, що призводить до значного зростання торгівлі. Ці дані генеруються середовищем, багатим на датчики. Всесвітній економічний форум

прогнозує, що через десять років буде трильйон датчиків для кожного продукту, що переміщується, включаючи деталі і транспортні засоби, а також логістичні активи, які їх переміщують. Всі вони будуть передавати дані на підключену платформу, що дозволить машинам взаємодіяти один з одним. Цей рівень цифровізації кардинально змінить способи ведення бізнесу у автомобільній промисловості [26].

Далі ми пропонуємо докладно охарактеризувати основу технологій штучного інтелекту, що використовуються в автомобільній промисловості для оптимізації ланцюжка постачання (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1 – Технології штучного інтелекту для оптимізації ланцюжків постачання автомобільної промисловості

Технології штучного інтелекту	Що дає оптимізація ланцюжка поставок
Digital Twin	<p>Дозволяє зберегти цілісне уявлення про процеси в ланцюжку постачання, щоб максимально мінімізувати всі ризики;</p> <p>Оптимізуйте умови партнерства для синхронізації співробітництва по всій мережній структурі ланцюжка постачання.</p> <p>Розробляє програми технічного обслуговування, щоб забезпечити безперебійну роботу транспортних засобів, виробничого та іншого обладнання</p> <p>Оптимізує системи, щоб спростити продукти, активи та переміщення для досягнення максимальної продуктивності.</p> <p>Швидка передача даних у реальному часі</p> <p>Час дати можливість менеджерам ланцюга поставок приймати рішення швидко та точно.</p>
Supply Chain Control Tower	<p>Забезпечує видимість серед контрагентів ланцюжка постачання, включаючи постачальників, контрактних виробників, перевізників, 3PL-провайдерів і т.д.</p> <p>Можливість співробітництва контрагентів мережі у режимі реального часу.</p> <p>Усуває збої в ланцюжку поставок, перш ніж вони порушать роботу ділових партнерів по ланцюжку.</p> <p>Аналітика та підтримка прийняття рішень з використанням передових методів прогнозування та штучного інтелекту</p> <p>Автономне прийняття рішень та контроль</p> <p>Скорочення рутинних операцій та підвищення продуктивності праці персоналу, виробничої та логістичної інфраструктури.</p> <p>Ланцюжок поставок, що самокоректується, з оптимальним прийняттям рішень і машинним навчанням.</p>

Доповнена реальність	Ви можете моделювати логістичні процеси на складі, проводити тестові заміри, перепроектувати зони – це все робити віртуально. Вантажники бачать на дисплеї пристрою доповненої реальності список товарів, що підлягають завантаженню, та покрокові інструкції, як максимально ефективно завантажити контейнер з урахуванням розміру, форми та ваги товару, що входить до нього. Головний та фронтальний дисплеї доповненої реальності дозволяють водіям навантажувачів вилок та іншої складської вантажно-розвантажувальної техніки ефективно перенаправляти товари на ходу, не відволікаючи водіїв додатковими факторами.
Інтернет речей	Система позиціонування Swisslog Smart LIFT у реальному часі спрямовує, контролює та відстежує кожен рух автомобіля. Технологія консолідує постачання з урахуванням пріоритетних чинників; негайно перенаправляє продукт, якщо у цьому є необхідність;

Джерело: [27, 28, 29]

Використання цих технологій дозволяє оптимізувати ланцюжок постачання в автомобільній галузі та отримати максимальну економію як грошей, так і часу для всіх зацікавлених сторін.

Цифрові технології перетворюють міжнародну торгівлю на повністю автоматизований процес, при якому датчики передаватимуть дані партнерам, які беруть участь в ланцюгу постачання. Очікується, що протягом наступних двох років сенсорні технології поширюватимуться, що дозволить власникам запчастин краще відстежувати свої поставки, що поряд з ІТ-управлінням цими даними сприятиме більшій прозорості. Це означає можливість перемістити частину вантажу, наприклад, з Китаю до Європи, без втручання людини. При цьому важливою системоутворюючою проблемою є чистота даних, тобто дуже важливо мати чистий процес аналізу того гігантського обсягу даних, який зараз є доступним, і на його основі планувати свою діяльність з високою точністю.

Прикладом того, як технології автоматизації допомагають OEM-виробникам досягти більшої продуктивності та економії на вторинному ринку, є використання автоматизованого складського робота. Цей автоматизований важковоз оснований на концепції роботизованих технологій «товар для людей» і використовується гігантами електронної комерції, такими як Amazon та Alibaba, для складування електронної комерції. Використання нової технології

підвищує продуктивність та точність підбору, дозволяючи отримати подвійну ефективність та продуктивність у порівнянні зі старим ручним процесом, який легко налаштувати. Система може динамічно додавати або видаляти роботів чи полиці залежно від обсягів бізнесу, що дозволяє говорити про її масштабованість [30].

Крім використання роботів, ІТ-стратегія також включає цифрові проекти, такі як розумні окуляри і голосова взаємодія, розпізнавання зображень для моніторингу пошкоджень, доставка транспортних засобів з використанням штучного інтелекту, візуалізація маршрутів в реальному часі і стратегічне проектування складської мережі.

Передові автовиробники створюють цифрову робочу силу і програмують роботів для вирішення завдань, що повторюються, таких як збір інформації по наступній траєкторії, від виробничих ботів до думаючих і, зрештою, аналітичних ботів.

Провідна роль «деструктивної трансформації» автомобілебудування належить Китаю. Сьогодні кілька прикладів інновацій Логістики 4.0 можна побачити у деяких галузях автомобільної промисловості. Крім автоматизованих важких вантажних автомобілів, що вже використовуються у повсякденній роботі, можна відзначити використання операторами камер для запису операцій з деталями [31].

Відео автоматично завантажуються на сервери, де обробляються штучним інтелектом розпізнавання зображень. Відео поділяються на кілька зображень, а докладна інформація ідентифікується, відстежується та витягується, а також легко шукається в онлайн-архіві. Автоматизований процес заощаджує час та сили при реєстрації, наданні та розміщенні необхідної інформації про деталі, а також дозволяє контролювати якість. Сюди входить величезний обсяг роботи над даними, відстеження та покращення прозорості ланцюжка поставок. Наприклад, розробка хмарного сервісу, що забезпечує візуалізацію маршрутів у режимі реального часу та повну прозорість доставок. Система дозволяє

відстежувати вихідне відвантаження деталей, відображаючи кожен термінал доставки в процесі відвантаження [32].

Розглянуті зміни у сфері цифровізації автомобільної промисловості дають основу написання наступної частини дослідження. Використання штучного інтелекту в ланцюжку поставок не тільки дозволяє компаніям автоматично керувати рухом товарів, а й мінімізувати час простою та неефективні маршрути. Саме у впровадженні штучного інтелекту в логістичні процеси досліджуваної компанії і буде складатися наступна частина магістерської роботи.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ДОСЯГНУТОГО РІВНЯ УПРАВЛІННЯ
ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЄВРОКАР»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Єврокар»

ТОВ «Єврокар» являється офіційним дилером автомобілів Skoda в Україні, та працює на вітчизняному ринку з 2003 і має широку мережу представників в містах України.

ТОВ «Єврокар» - товариство з обмеженою відповідальністю, створене 25.02.2003 року у м. Нововолинськ (Волинська обл., Україна).

Загальна характеристика ТОВ «Єврокар» наведена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Загальна характеристика ТОВ «Єврокар»

Повне найменування:	Товариство з обмеженою відповідальністю «Єврокар»
Форма власності:	недержавна
Державна реєстрація:	дата державної реєстрації 25.02.2003 р.
Основні види діяльності:	Продаж нових автомобілів Продаж автомобілів з пробігом Гарантійне і післягарантійне технічне обслуговування автомобілів Діагностика і ремонт автомобілів Мийка, хімічна обробка автомобіля
Розмір статутного капіталу	20300000,00 грн.

Джерело: [33]

ТОВ «Єврокар» має самостійний баланс, розрахункові та інші рахунки в банках, круглу печатку, штамп, фірмові бланки зі своїм найменуванням, товарний та фірмовий знак, емблему та інші атрибути. Товариство є платником податків та інших обов'язкових платежів, передбачених законодавством України.

Підприємство використовує сучасну обчислювальну техніку та користується таким програмним забезпеченням для автоматизації облікових,

аналітичних та контрольних робіт, як: 1С: Бухгалтерія 8.2, М.Е.Док, Microsoft Office 2010 і т. д.

ТОВ «Єврокар» має дилерську мережу автосалонів по всій Україні, і саме тому ключовою особливістю діяльності компанії є організації доставки автомобілів до своїх дилерів. Саме доставка автомобілів та дилерів є конкурентною перевагою ТОВ «Єврокар», адже компанія вирішує «болі» своїх дилерів, надаючи їм тільки готовий товар і позбавляє від зайвих дій, таких як організація довозення та пошук перевізника.

Модельний ряд нових автомобілів ТОВ «Єврокар» представляють 18 автомобілів. ТОВ «Єврокар» також здійснює продаж нових автомобілів за програмою Trade-in. Програма передбачає обмін автомобіля з пробігом, з доплатою, на новий автомобіль Skoda.

Організаційна ТОВ «Єврокар» представлена на рисунку 2.1.

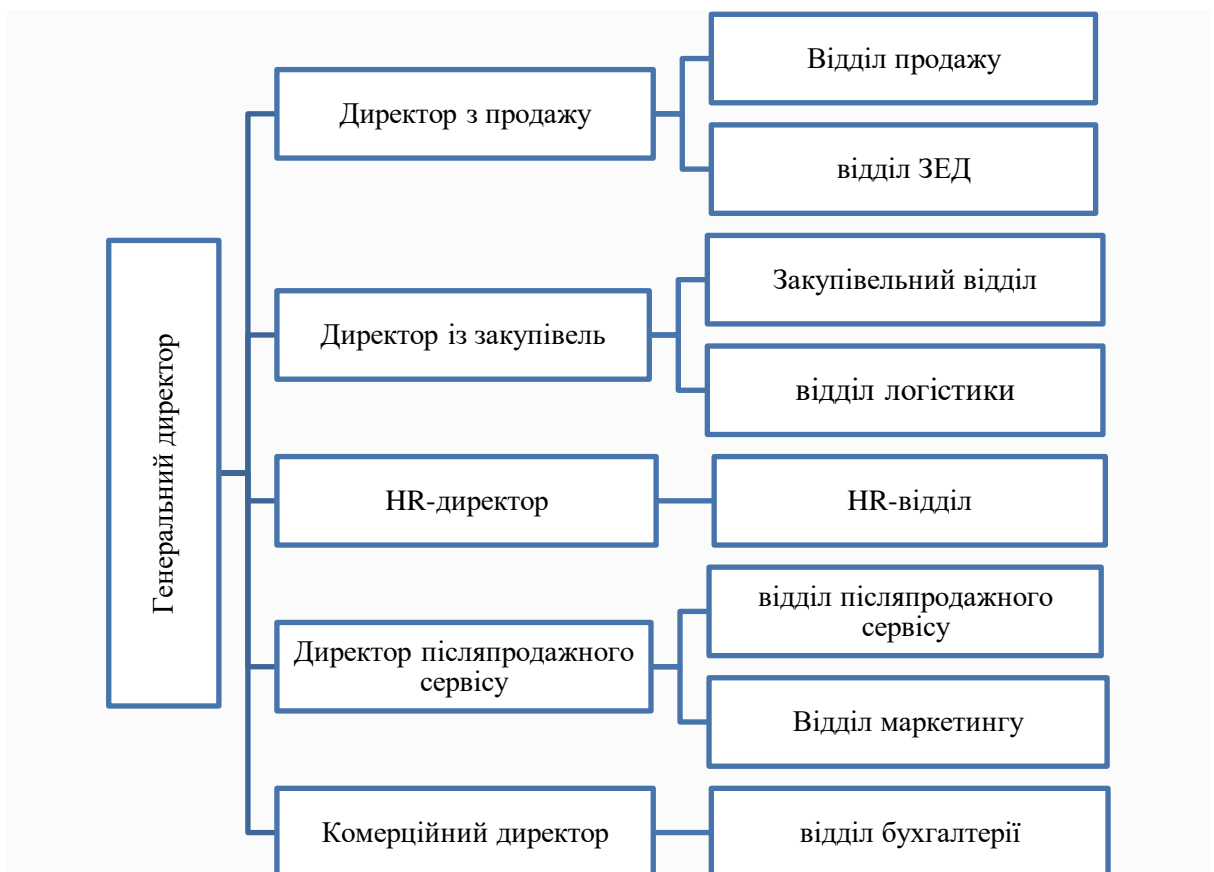


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «Єврокар»

Джерело: [33]

ТОВ «Єврока» забезпечує своїх клієнтів якісними товарами та послугами, використовуючи сучасні технології та бізнес-процеси. Підприємство завжди готове надати консультацію та допомогу щодо вибору оптимального рішення для упаковки товарів і задоволення потреб клієнтів.

Розпочнемо оцінку діяльності ТОВ «Єврокар» з аналізу основних економічних показників за період, що аналізується. Дані занесемо до аналітичної табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Єврокар» за 2019-2021 роки

№	Показники	Рік			Абсол. відхил.		Віднос. відхил.	
		2019	2020	2021	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019
1	Власний капітал, тис. грн.	234476	234476	234476	0	0	0,00	0,00
2	Обсяг товарної продукції, тис. грн.	238471 5	2640049	3406299	766250	25533 4	91,02	65,69
3	Виручка від реалізації валової продукції, тис. грн.	277350 2	2773450	3450867	677417	-52	24,43	0,00
4	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	245030 6	2422213	3236622	814409	- 81440 9	33,62	-25,16
5	Валовий прибуток, тис. грн.	323196	351237	214245	-136992	28041	-39,00	8,68
6	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-262932	-40598	64418	105016	22233 4	-258,67	-84,56
7	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	250	250	250	0	0	0,00	0,00
8	Фонд оплати праці, тис. грн.	36312,5	40562,5	48062,5	7500	4250	18,49	11,70
9	Фондовіддача, грн	164,18	162,71	177,18	14,47	-1,47	8,89	-0,89
10	Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн	14525,0 0	16225,00	19225,0 0	3000	1700	18,49	11,70
11	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	171831 0	192247	131258	-60989	- 15260 63	-31,72	-88,81
12	Середньорічна вартість оборотних коштів, тис. грн.	119827 1	1122358	1039957	-82401	-75913	-7,34	-6,34
13	Продуктивність праці, тис. грн. /особу	1292,78	1404,95	856,98	-547,97	112,16	-39,00	8,68
14	Рентабельність власного капіталу, %	-112,14	-17,31	27,47	44,79	94,82	-258,67	-84,56
15	Рентабельність основної діяльності, %	85,69	114,50	106,62	-7,88	28,81	-6,88	33,62
16	Рентабельність підприємства, %	-8,12	-1,68	1,99	3,67	6,45	-218,75	-79,37
17	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	423051	652152	754299	102147	22910 1	15,66	54,15
18	Кредиторська заборгованість, тис. грн.	108538 7	1291503	1192421	-99082	20611 6	-7,67	18,99

Джерело: Додаток А

Отож, аналізуючи дані таблиці 2.2, ми можемо зробити висновки, що чистий дохід від реалізації автомобілів у 2021 році виріс на 24,43 в порівнянні з 2020 роком, адже саме період 2020 року характеризується падінням виручки компанії у зв'язку із закриттям магазинів та тимчасового припинення діяльності через Пандемію Коронавірусу.

Досліджуючи собівартість реалізованої продукції, ми бачимо що у 2021 році вона зросла на 28,16% у порівнянні із 2020 роком. Ми бачимо зростання собівартості у 2021 році через збільшення обсягу реалізації автомобілів.

Аналізуючи валовий прибуток ТОВ «Єврокар» у 2021 році ми прослідковуємо його зменшення на 136992 тис. грн. ніж у попередньому році, що є негативними для компанії.

Досліджено, що в ТОВ «Єврокар» за період 2019-2021 рр. відбулось зростання чистого прибутку на 258,67% у 2021 в порівнянні з 2020 роком. Зростання чистого прибутку є позитивним для ТОВ «Єврокар», адже це свідчить про перевагу доходів над витратами.

Ми бачимо, що середньорічна вартість основних засобів у 2021 році зменшилась на 60986 тис. грн. в порівнянні з 2020 роком, в основному через вибуття основних засобів ТОВ «Єврокар».

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги ТОВ «Єврокар» у 2021 році зросла у порівнянні із 2020 роком на 229101 тис. грн за рахунок збільшення оборотів компанії. Позитивним для ТОВ «Єврокар» є зменшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у 2021 році на 99082 тис. грн. у порівнянні із 2020 роком, що означає те, що компанія вчасно розраховувалась із своїми кредиторами.

Дослідивши кількість працівників ТОВ «Єврокар», ми бачимо, що вона є незмінною, що засвідчує ефективну політику управління персоналом в компанії. Позитивним для ТОВ «Єврокар» є збільшення середньомісячної заробітної плати у 2021 на 23,29%. Зростання заробітної плати позитивно вплинуло на зростання продуктивності праці, адже при незмінній кількості працівників

відбулось зростання продуктивності на 26,45% у 2021 році в порівнянні до 2020 роком. Аналізуючи показники рентабельності, ми бачимо їхнє покращення у 2021 році, що засвідчує збільшення прибутковості ТОВ «Єврокар» у 2021 році.

Далі проаналізуємо показники фінансових результатів ТОВ «Єврокар» (табл. 2.3)

Таблиця 2.3 – Показники фінансових результатів ТОВ «Єврокар» за 2019 - 2021 роки

№	Показник	Рік			Абсол. відхил.		Віднос. відхил.	
		2019	2020	2021	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	277350 2	2773450	3450867	677417	-52	24,43	0,00
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	245030 6	2422213	3236622	814409	-814409	33,62	-25,16
3	Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	323196	351237	214245	-136992	28041	-39,00	8,68
4	Інші операційні доходи, тис. грн.	44522	74997	60155	-14842	30475	-19,79	68,45
5	Адміністративні витрати, тис. грн.	31347	79221	38527	-	-	-	-
6	Витрати на збут, тис. грн.	59 326	45894	76456	-	-	-	-
7	Інші операційні витрати, тис. грн.	27915	28420	20993	-7427	505	-26,13	1,81
8	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	185451	272699	138424	-	-	-	-
9	Інші фінансові доходи, тис. грн.	7841	443089	137411	-	-	-	-
10	Інші доходи, тис. грн.	460582	168914	87076	-81838	-291668	-48,45	-
11	Фінансові витрати, тис. грн.	197725	534342	251926	-	-	-	-
12	Інші витрати, тис. грн.	107261	698299	-	#ЗНАЧ!	591038	-	551,03
13	Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	- 263652	-35006	65 277	100283	228646	-286,47	-86,72
14	Податок на прибуток, тис. грн.	720	5592	859	-4733	4872	-84,64	-
15	Чистий фінансовий результат (прибуток /збиток), тис. грн.	- 264372	-40598	64418	105016	223774	-258,67	-84,64

Джерело: Додаток А

Отже, аналізуючи показники, наведені в таблиці 2.3, ми бачимо їхня покращення в 2021 році в порівнянні з 2020 роком. Найбільше покращення відбулись в зростанні чистого прибутку в 2021 році на 64418 тис. грн в порівнянні з 2020 роком, що засвідчує вихід ТОВ «Єврокар» із рецесії. В 2021 році відбулось зменшення фінансових витрат та зменшення суми сплачених податків, що теж позитивно вплинуло на фінансовий стан досліджуваного підприємства.

В підсумку проведемо розрахунок показників фінансового стану ТОВ «Єврокар» та візуалізувати наші розрахунки на нище наведених рисунках (рис. 2.2 та рис. 2.3).

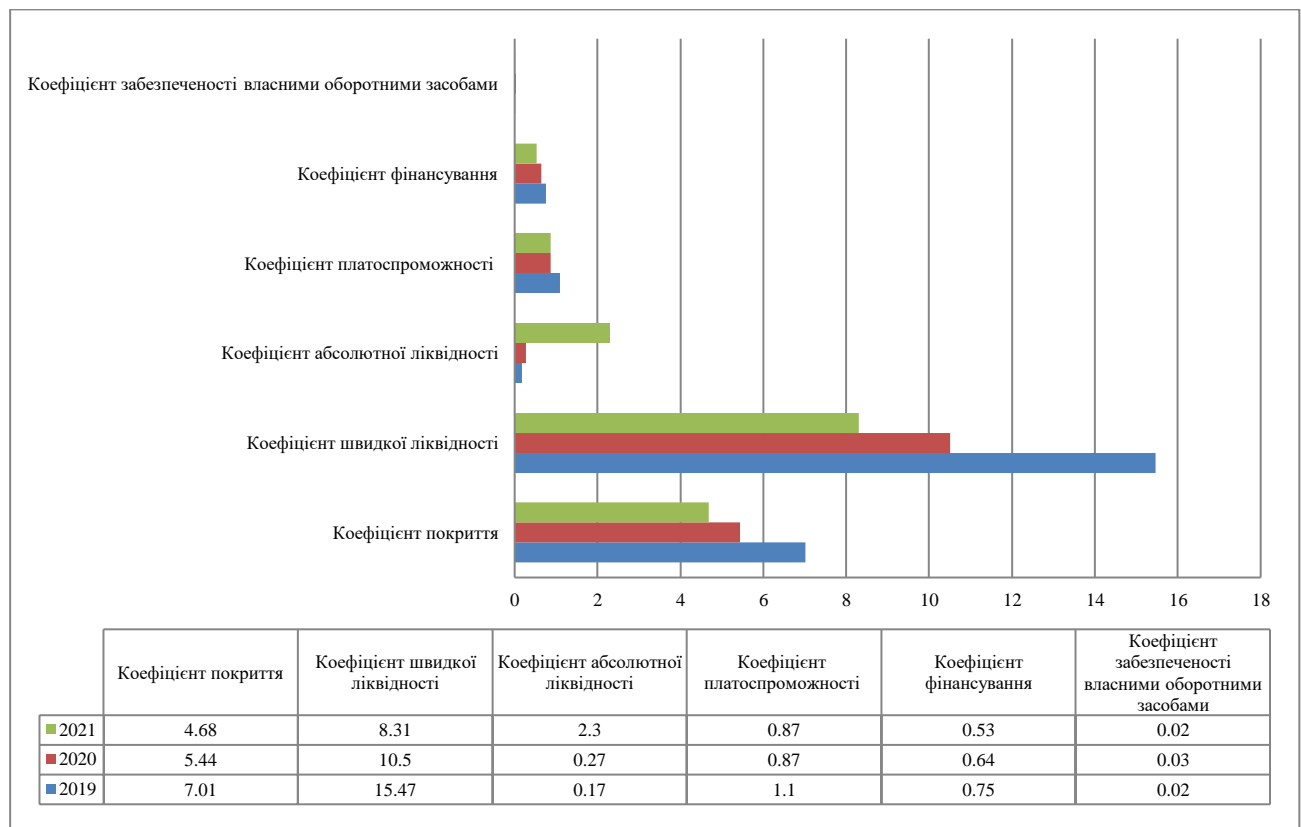


Рисунок 2.2 - Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «Єврокар» за 2019-2021 роки

Джерело: розраховано за даними табл. 2.1 та табл. 2.2

Зменшення показників ліквідності свідчить про необхідність оновлення основних засобів та пришвидшення обороту коштів, через скорочення терміну дебітори. Негативним є зменшення показників платоспроможності у 2021, що

свідчить про залежність компанії від її кредиторів.

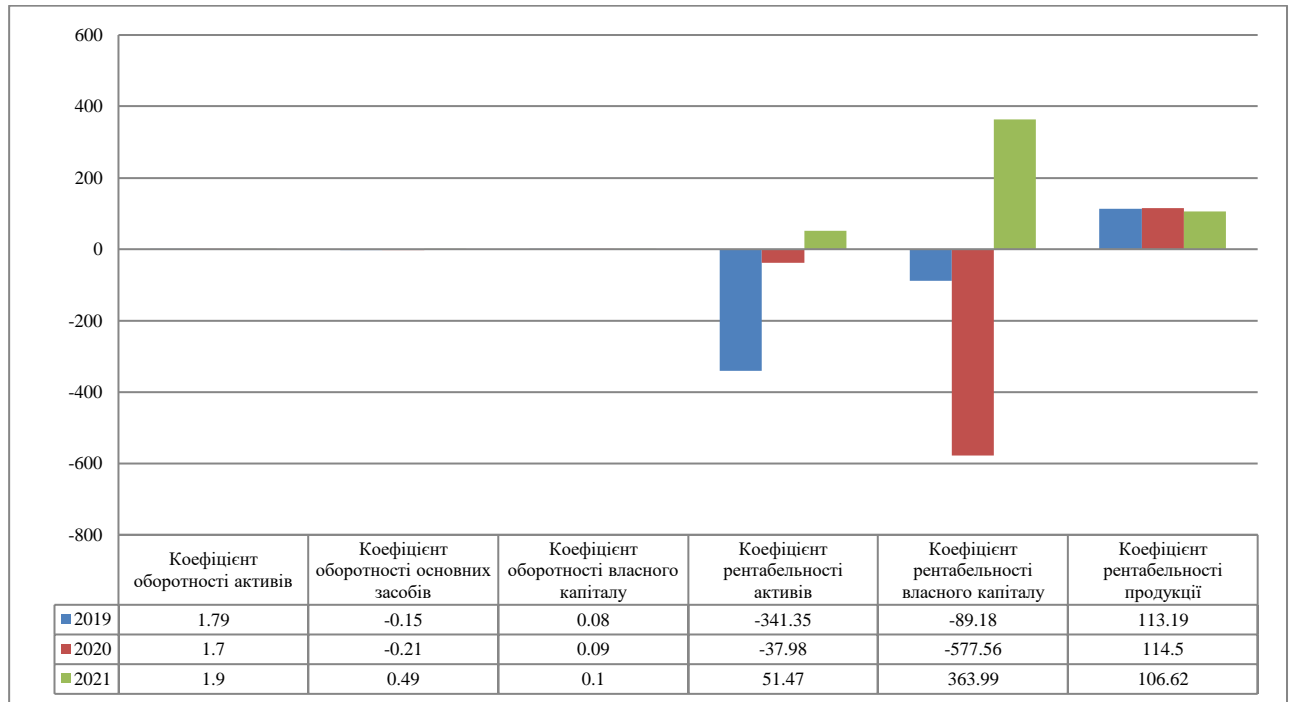


Рисунок 2.3 - Аналіз ділової активності та рентабельності ТОВ «Єврокар» за 2019-2021 роки

Джерело: розраховано за даними табл. 2.1 та табл. 2.2

Позитивним в 2021 році для компанії є ріст рентабельності продукції, активів та капіталу, що свідчить про прибутковість ТОВ «Єврокар». Досліджено, що керівництву компанії потрібно обдувати ефективні шляхи покращення загального фінансового стану та мінімізувати вплив кредиторів на діяльність ТОВ «Єврокар».

Середовище ТОВ «Єврокар» включає в себе різні аспекти, які можуть впливати на його діяльність підприємства:

1. Економічне середовище включає економічні умови, такі як стан ринку, конкуренція, інфляція та стан економіки в цілому. Вплив економічного середовища на підприємство може бути позитивним або негативним, залежно від ситуації.

2. Соціокультурне середовище включає соціальні і культурні чинники, які можуть впливати на споживчі звички, попит на продукцію та інші аспекти діяльності підприємства. Наприклад, зміна у споживчих звичках може вимагати

зміни в асортименті продукції або маркетингових стратегіях.

3. Політичне та правове середовище охоплює політичні та правові чинники, які можуть впливати на діяльність підприємства. Це можуть бути законодавчі обмеження, регулювання відносин зі споживачами та постачальниками, податкова політика тощо.

4. Технологічне середовище охоплює технологічний прогрес та інновації, які можуть впливати на діяльність підприємства. Використання нових технологій може поліпшити ефективність виробництва, знизити витрати та покращити якість продукції.

5. Екологічне середовище охоплює екологічні чинники, такі як вплив на навколишнє середовище та екологічні вимоги. Підприємство може бути зобов'язане виконувати екологічні стандарти та сплачувати штрафи за порушення екологічних норм.

6. Демографічне середовище охоплює характеристики населення, такі як вік, стать, розмір та структура населення. Наприклад, зміни в демографічних тенденціях можуть впливати на попит на продукцію підприємства.

7. Географічне середовище охоплює географічні чинники, такі як місцезнаходження підприємства, доступність транспортних мереж та ринків збуту. Географічні умови можуть впливати на логістику та постачання сировини або готової продукції.

8. Конкурентне середовище охоплює інші підприємства, які працюють у тому ж галузі або пропонують подібні товари або послуги. Конкуренція може впливати на ціни, якість продукції, ринкову долю та прибутковість підприємства.

9. Фінансове середовище охоплює фінансові чинники, такі як доступність кредитів, процентні ставки, інвестиційна клімат, фінансова стабільність та доступ до капіталу. Фінансові умови можуть впливати на розвиток та здатність підприємства привертати необхідні кошти.

10. Міжнародне середовище охоплює зовнішні економічні, політичні та культурні чинники, які можуть впливати на підприємство через експорт, імпорт, зовнішні інвестиції та регуляторні обмеження. Міжнародне середовище може

вимагати врахування міжнародних стандартів та норм в діяльності підприємства.

Врахування цих аспектів середовища допоможе підприємству ТОВ «Єврокар» адаптуватися до змін, визначити свої конкурентні переваги та розробити стратегію, яка враховує ризики та можливості, що виникають з цих факторів.

Дослідивши фінансові показники діяльності ТОВ «Єврокар», було визначено, що в 2021 відбулось їх покращення та ріст, що означає поживлення діяльності компанії та відновлення автомобільного ринку після Пандемії Коронавірусу.

2.2. Опис та оцінка організації закупівельної діяльності в ТОВ «Єврокар»

Так як ТОВ «Єврокар» займається доставкою своїх автомобілів до дилерів, то відділ закупівель разом із логістичним займається її організацією. Підприємство організує постачання автомобілів, якими власне займається відділ закупівель. Отже, пропонуємо проаналізувати поточну структуру управління відділом закупівель транспортних засобів ТОВ «Єврокар» (див. рис. 2.4).

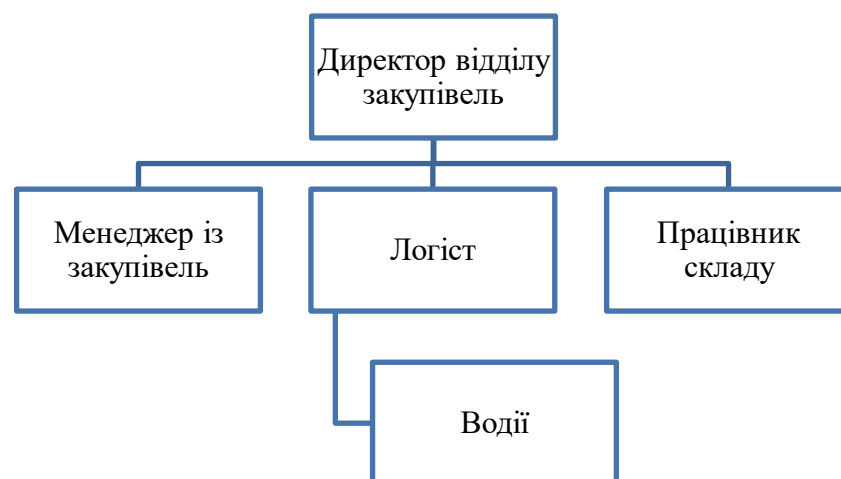


Рисунок 2.4 – Структура управління відділом закупівель ТОВ «Єврокар»

Джерело: [33]

Процес купівлі автомобілів починається з оприбуткування авто, що

реально надійшли на склад, і відповідних їм документів. Після цього прихід необхідно зафіксувати у системі 1С.

Першим етапом є створення замовлення купівлі у розділі купівлі автомобіля. Перед створенням замовлення необхідно переконатися, що в системі заведена картка постачальника і картка марки авто, що приходить. Якщо склад ще не працював з цим постачальником, або з автомобілем, що надійшов, менеджерів із закупівель необхідно сформулювати картку постачальника перед відкриттям нового замовлення.

Після вказівки даних постачальника та марки авто, що прийшла в замовленні покупки, проводиться облік оприбуткування товару та облік рахунку на замовлення.

Саме процес закупівлі є дещо застарілим і потребує нових технологій щодо його оптимізації в сенсі швидкості опрацювання замовлення та дистанційного керування замовленням. Використанні інноваційних технологій таких як Digital Twin дозволять менеджерам із закупівлі прослідкувати етапи готовності замовлення та бачити коли буде готове дане замовлення. Інноваційність даних технологій полягає в тому, що підключити до них може і відділ логістики, який може зразу доставити готові замовлення до клієнтів без зайвих витрат часу, так як замовлення буде в режимі реального часу і його готовність бачитимуть усі дотичні до процесу закупівлі та доставки.

Однією із проблем впровадження даної програми стане низька кваліфікація персоналу відділів закупівель та логістики, що може стати важливою перешкодою щодо ефективного використання Digital Twin в ТОВ «Єврокар». Тож необхідно подумати про програму навчання працівників та підвищення їхнього рівня кваліфікації, що прямо пропорційно впливатиме на результати впровадженої програми, яку детальніше пропонуємо розглянути в третьому розділі.

Процес закупівлі автомобіля представлений на рис. 2.5.



Рисунок 2.5 – Етапи закупівлі автомобілів в ТОВ «Єврокар»

Джерело: створено автором за даними підприємства

Після проходження всіх етапів придбання автомобіль потрапляє на склад ТОВ «Єврокар». Ця операція відображається в журналах:

- Товарна книга операцій – де відображаються кількісні операції із автомобілями;
- Вартість операцій – де відображаються вартісні операції з автомобілями.

ТОВ «Єврокар» працює лише з одним постачальником автомобілів, який і є офіційним виробником, компанією Skoda. Оцінка постачальника відбувається за допомогою експертної оцінки працівниками відділу закупівель, максимальний бал становить 10, мінімальний – 1, критерії оцінки вибирається за релевантністю по відношенню до цілей компанії та що вона прагне отримати від свого постачальника.

Наступним пропонуємо оцінити компанією Skoda як одного та єдиного постачальника автомобілів до ТОВ «Єврокар» за параметрами, які наведені на рисунку 2.6.

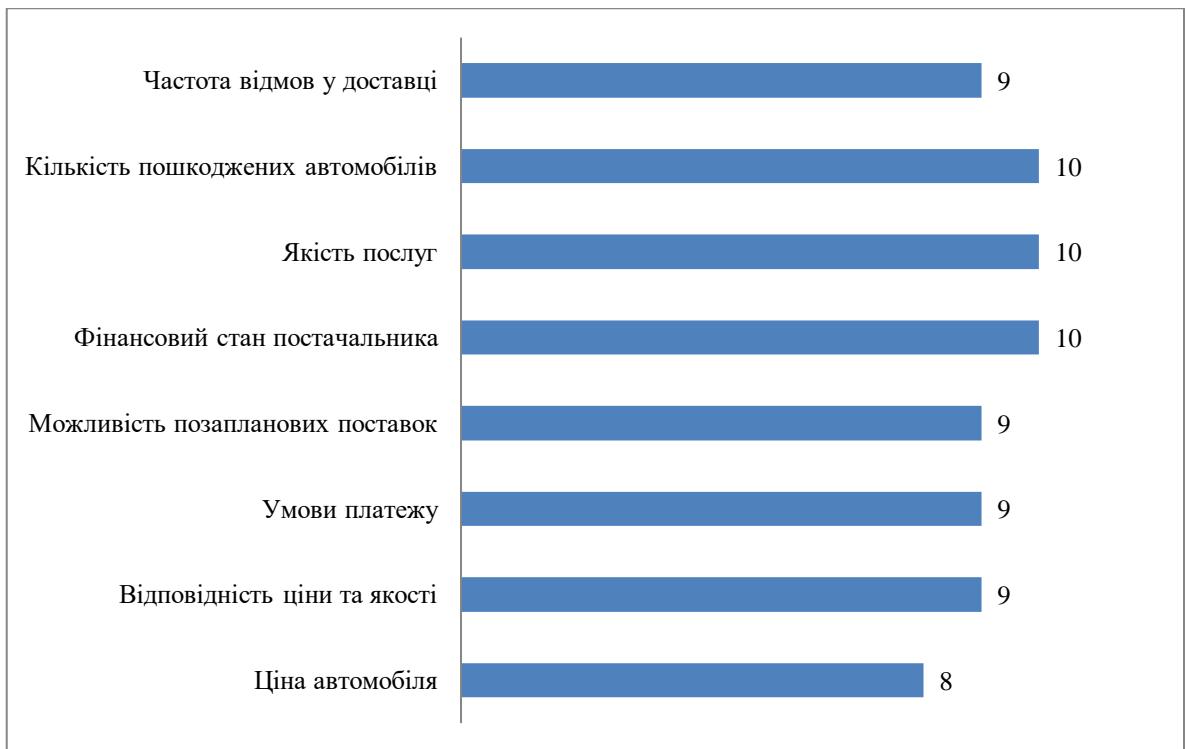


Рисунок 2.6 – Оцінка постачальника (компанія Skoda) ТОВ «Єврокар»

Джерело: створено автором за даними підприємства

Як ми бачимо, компанія Skoda є надійним постачальником, що і засвідчує той факт, що ТОВ «Єврокар» працює тільки з цією компанією уже на протязі багатьох років.

Всі поставки автомобілів ТОВ «Єврокар» організовує самостійно, отож пропонуємо його більш детально дослідити.

Досліджуване підприємство має структуру управління, поділену на відділи, керівники яких несуть відповідальність за ефективність і результативність роботи своїх підрозділів і підприємства в цілому. Внутрішнє керівництво ТОВ «Єврокар» суворо підпорядковується співробітникам і менеджерам, які щотижня звітують на нарадах керівнику свого відділу про обсяги виконаної роботи.

Процес управління транспортною логістикою для ТОВ «Єврокар» значною мірою залежить від роботи відділу логістики. Більш детальну структуру управління відділом логістики ТОВ «Єврокар» показано на рисунку 2.7.

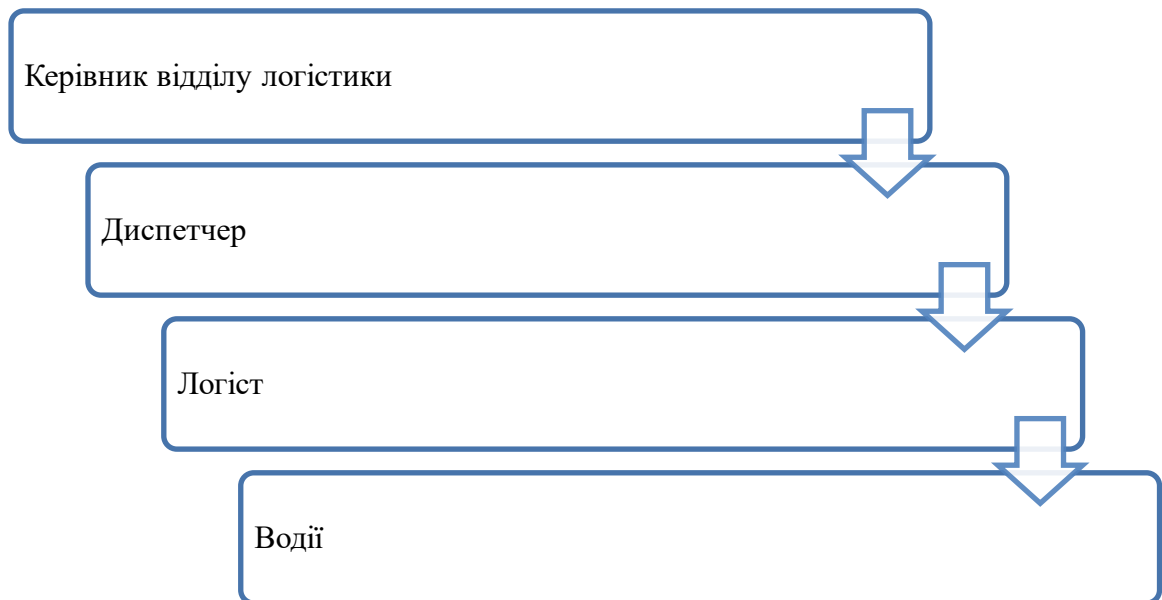


Рисунок 2.7 – Структура управління відділом логістики ТОВ «Єврокар»

Джерело: створено автором за даними підприємства

Отож, розпочнемо з розбору посадових обов'язків керівника відділу логістики компанії ТОВ «Єврокар», основними завданнями якого є:

1. Організація доставки вантажу, його навантаження, зберігання та виконання інших робіт з вантажем таким чином, щоб вантаж був своєчасно та безпечно доставлений вантажоодержувачу;
2. Координація взаємодії між усіма сторонами, які беруть участь у доставці товару;
3. Складання економічно і технологічно обґрунтованих транспортно-технологічних схем і маршрутів доставки вантажів з урахуванням вимог і побажань вантажовласників;
4. Організація служб з приймання вантажів, їх транспортування та видачі в певному порядку;
5. Контроль за наявністю транспортного маркування автомобілів;
6. Контроль наявності відбитків пальців і пломб на транспортних засобах, контейнерах та інших ємностях і місцях зберігання;
7. Моніторинг стану автомобіля
8. Контроль процесу навантажувально-розвантажувальних, перевантажувальних, перевантажувальних, пакувальних і складських робіт;

9. Дотримання умов і термінів зберігання і доставки товарів.
10. Забезпечення дотримання умов договорів під час транспортно-експедиторського обслуговування, вимог нормативно-правових актів та міжнародних договорів з питань транспортно-експедиторської діяльності та перевезень, охорони праці, санітарної, пожежної, екологічної та іншої безпеки;
11. Оформлення вантажів, транспортних та інших супровідних документів на всіх етапах реалізації транспортно-технологічних схем і маршрутів доставки вантажів;
12. Підготовка документів щодо страхування вантажу;
13. Інформування вантажовласників про їх рух;
14. Облік необхідної комерційної документації;
15. Ведення справ за претензіями.

Одним із напрямків у сфері управління транспортною логістикою в ТОВ «Єврокар» є аналіз транспортних перевезень, який необхідний для оптимізації маршрутів, створення графіків перевезень, покращення автопарку або вивчення діяльності залучених перевізників. Стратегічний аналіз необхідний для прийняття довгострокових рішень; оперативний аналіз дозволяє шукати ефективні приватні рішення.

Залежно від вимог замовника та умов транспортування ТОВ «Єврокар» використовує наступну схему (рис. 2.8).



Рисунок 2.8 – Відносини між перевізником та ТОВ «Єврокар»

Джерело: створено автором за даними підприємства

Проаналізувавши розглянуту схему роботи, ми бачимо, перш ніж замовити транспорт логіст ТОВ «Єврокар» подає заявку на пошук вантаженого транспорту, наступним кроком є погодження умов та власне ціни доставки яка є важливою для обох компаній. Після погодження ціни перевізник надає машину ТОВ «Єврокар» на завантаження, працівники якої мають її завантажити у визначений час. Після завантаження відбувається доставка товару перевізником до визначеного місця, після отримання товару на склад та отримання зворотного зв'язку про факт вивантаження відбувається оплата послуг перевізнику.

В підсумку аналізу закупівельної діяльності ТОВ «Єврокар» пропонуємо розглянути структуру витрат на її організацію (рис. 2.9).

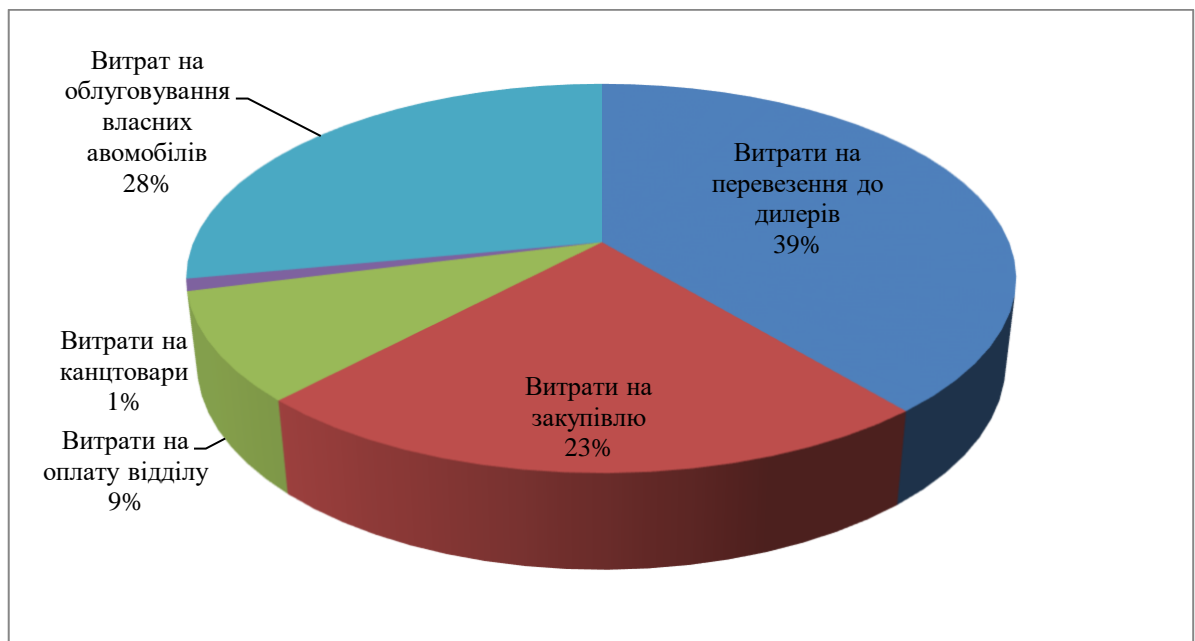


Рисунок 2.9 – Структура витрат ТОВ «Єврокар» на закупівельну діяльність за 2021 рік, %

Джерело: створено автором за даними підприємства

Отже, на основі аналізу рисунку 2.9, ми бачимо, що найбільшу частку у структурі витрат закупівельного відділу складають витрати на перевезення до дилерів – 39%, які власне складають витрати на оплату послуг найманим перевізникам, та 28% складають витрати на обслуговування власних

автомобілів. Саме тому компанії потрібно оптимізувати витрати на перевезення, які становлять ліву частку витрат закупівельного відділу ТОВ «Єврокар».

Таким чином, для підвищення ефективності логістичної діяльності та функціонування ТОВ «Єврокар» в цілому необхідно звернути увагу на оптимізацію процесу закупівель саме за рахунок скорочення транспортних витрат.

Особливу увагу слід приділити розробці маршруту з мінімальними витратами та використанню заходів для оптимізації витрат. За умови ефективного управління це допоможе зменшити витрати компанії та збільшити прибуток.

Процес управління закупівельною діяльністю в компанії є цілісним та структурованим, але потребує оптимізації, що пропонується розглянути в наступному розділі магістерської роботи.

2.3. Аналіз транспортної логістики в системі закупівель автомобілів в ТОВ «Єврокар»

Одним із напрямків у сфері управління транспортною логістикою в ТОВ «Єврокар» є аналіз вантажоперевезень, який необхідний для оптимізації маршрутів, створення графіків перевезень, покращення парку транспортних засобів або вивчення діяльності залучених перевізників. Стратегічний аналіз необхідний для прийняття довгострокових рішень (про основних перевізників, постійні маршрути, закупівлю або модернізацію автотранспорту), оперативний аналіз дає можливість шукати ефективні приватні рішення.

Отже, розберемо структуру витрат на транспортування автомобілів в ТОВ «Єврокар» (рис. 2.9.)

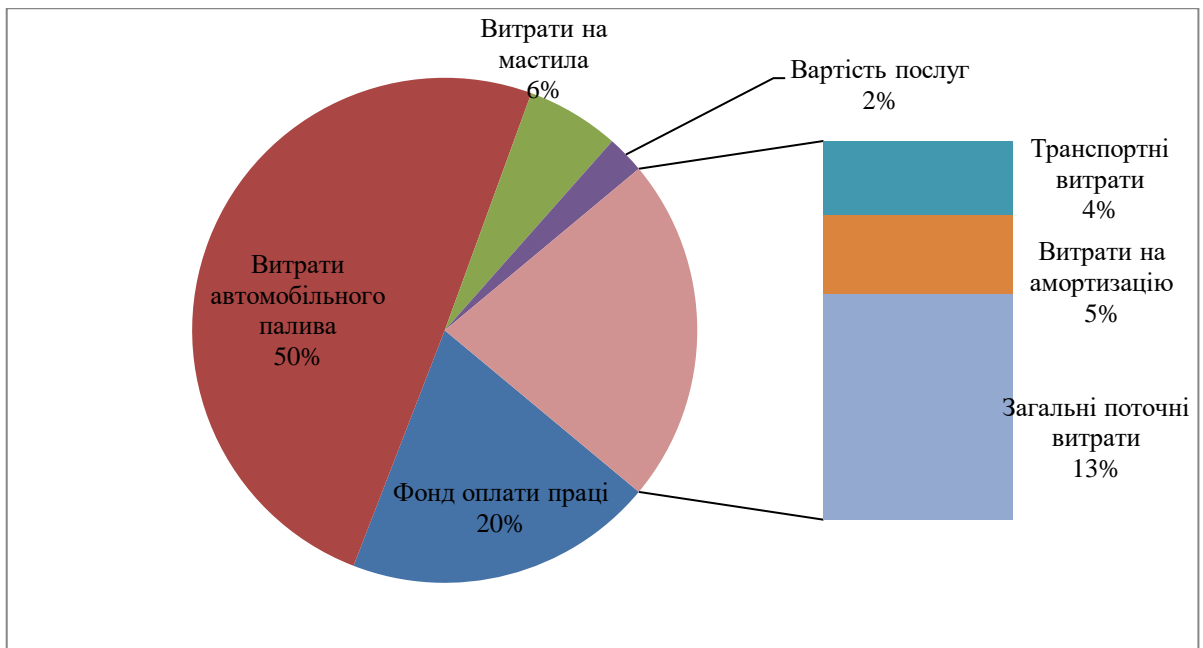


Рисунок 2.9 – Структура логістичних витрат ТОВ «Єврокар» на перевезення автомобілів за 2021 рік, %

Джерело: створено автором за даними підприємства

Як бачимо, при перевезенні автомобілів ТОВ «Єврокар» витрачає більше грошей на паливо (50%) і на оплату праці водіїв (20%), що становить лівову частку витрат, які входять в кінцеву ціну автомобіля. Тому наша пропозиція щодо покращення транспортного процесу стосуватиметься оптимізації витрат за рахунок використання технологій штучного інтелекту.

Наступним наведемо опис документації, яка потрібна для доставки автомобілів від заводу Skoda ТОВ «Єврокар»:

1. Комерційний Рахунок-Фактура: Документ, що містить деталі щодо вартості вантажу, умов оплати, дані про відправника та одержувача, а також інші фінансові та комерційні деталі.

2. Договір Міжнародного Перевезення Вантажів: Договір, що визначає умови перевезення вантажу між відправником та перевізником. Включає в себе деталі щодо вантажу, маршруту, умов доставки, вартості, страхування та відповідальності сторін.

3. Товарно-транспортна накладна (ЦМР): Документ, який підтверджує умови угоди між вантажовласником та перевізником. Включає дані про вантаж, маршрут, умови перевезення, одержувача та інші деталі.
4. Список Вантажу: Документ, що містить деталі щодо кількості, опису та характеристик кожного вантажного місця, тобто автомобіля.
5. Страховий Поліс: Документ, що засвідчує укладений страховий контракт на вантаж. Вказує на обсяг страхування та умови відшкодування в разі втрати чи пошкодження вантажу.
6. Декларація Походження: Документ, що вказує на країну виробництва автомобіля. Це може бути необхідним для митного оформлення.
7. Митна Декларація: Документ, який слугує для митного оформлення при перетині кордону. Вказує на характеристики автомобіля, вартість, місце призначення та інші деталі.
8. Документи, пов'язані з Перевізником: Включають ліцензії, дозволи, сертифікати безпеки та інші документи, які підтверджують право перевезення вантажу перевізником.
9. Документи, пов'язані з Вантажовласником та Одержувачем: Включають контактні дані, ідентифікаційні документи, дозволи на імпорт та інші документи, що можуть бути затребувані митницею та іншими органами.
10. Інші Документи: Залежно від конкретних умов та вимог країн перевезення, можуть знадобитися інші документи, такі як сертифікати якості, ветеринарні дозволи та інші.

Важливо враховувати, що документація може відрізнятися в залежності від конкретного маршруту, країни відправлення та призначення, марки автомобілів та інших факторів.

На основі отриманих документів від водія митний брокер ТОВ «Єврокар» в режимі Експорт робить митне оформлення та заповняє ЦМР, де вказує пункт завантаження та розвантаження товару. Після оформлення декларації водій їде на митний пост села Малехів, де старший митний інспектор перевіряє вантаж та ставить пломбу.

Для перетину кордону між Чехією та Україною водій повинен отримати наступні документи від компанії Skoda:

1. Інвойс – мінімум 5 штук з оригінальним підписом та печаткою;
2. Пакувальний лист, в кількості мінімум 5 шт, теж завірений печаткою та підписом;
3. Комплект заповнених ЦМР (товарно-транспортних накладних міжнародного зразка)
4. Контракт між замовником та отримувачем вантажу
5. Сертифікат на походження автомобіля

Після отримання всіх документів, водій ТОВ «Єврокар» прямує на кордон до Дяково і після проходження своєї черги на кордоні робить Т1, тобто транзитну декларацію, яка необхідна для перетину кордону з ЄС. Вартість за Т1 входить до вартості перевезення і в залежності від митного агентства вона коливається від 40 до 50 євро (див. рис. 2.10).

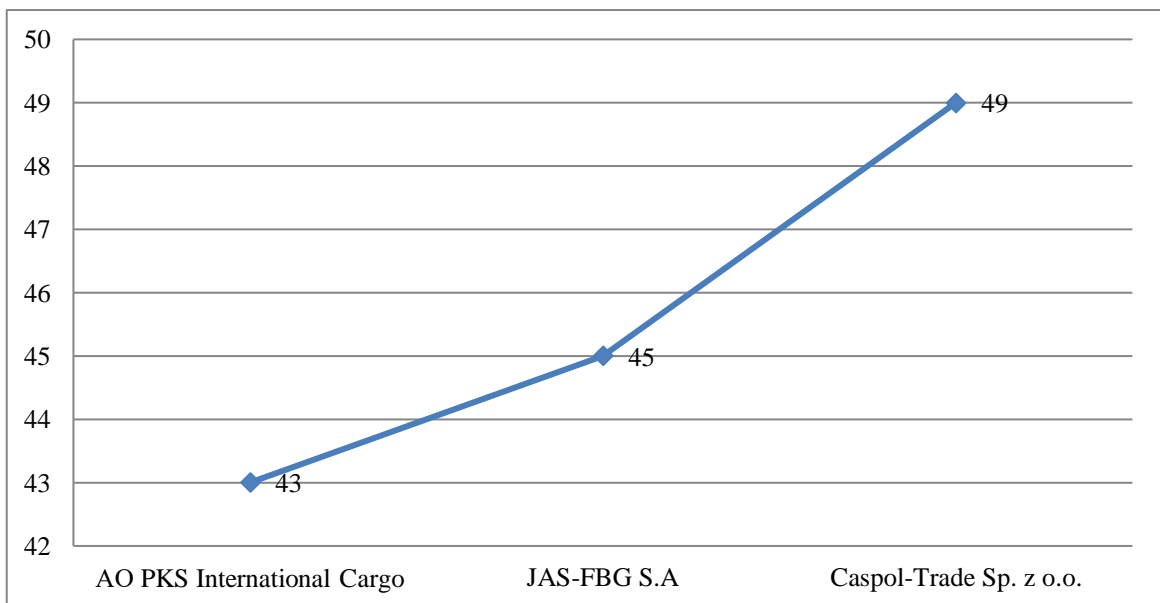


Рисунок 2.10 - Вартість транзитної декларації на кордоні Дяково

Джерело: створено автором за даними підприємства

Після отримання транзитної декларації, водій відправляє її ТОВ «Єврокар», для того, щоб менеджер із закупівель скинув її разом з експортними документами своєму митному брокеру. Адже для того, щоб перетнути кордон в м. Дяково водій ТОВ «Єврокар» повинен отримати попередню декларацію (ПД)

та пред'явити її працівнику митного пропуску, іншими словами митний код, який формується у системі польської митниці і є індивідуальним для кожного.

Митне очищення робиться від 1 години до 2-х днів, в залежності від завантаженості митниці та наявності всіх необхідних документів.

Також важливим при розмитненні є сплата митних платежів, які встановлюються країною отримувачем, в залежності від коду товару за УКТЗЕД та обов'язковою сплатою суми ПДВ.

Пропонуємо наочно продемонструвати вартість розмитнення на автомобіль привезений від компанії Skoda до ТОВ «Єврокар» (рис. 2.11).

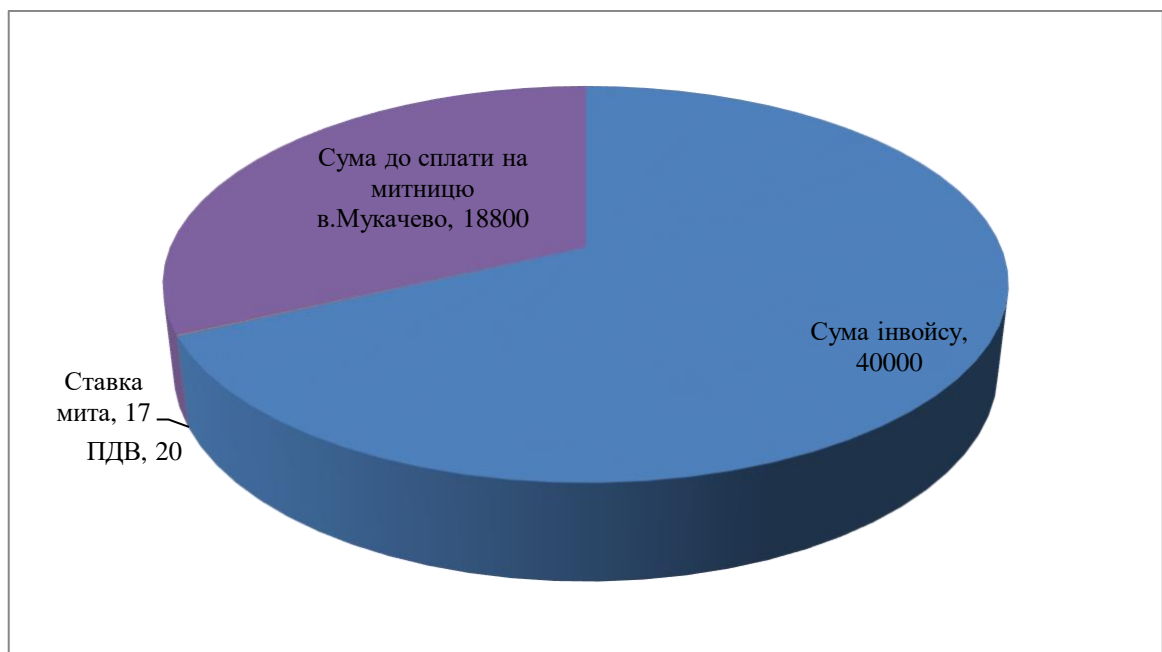


Рисунок 2.11 - Вартість розмитнення автомобілів в ТОВ «Єврокар»

Джерело: створено автором за даними підприємства

Отже, після сплати всіх митних платежів Замовником та оформлення імпортової декларації митним брокером, водій іде на розвантаження в ТОВ «Єврокар».

Після розвантаження водій отримує відмітку про те, що він прибув на ТОВ «Єврокар» та обов'язковим є підпис і печатка отримувача вантажу на ЦМР, які засвідчують факт отримання вантажу.

Згідно отриманих документів ТОВ «Єврокар» ставить автомобіль на прихід та розподіляє його в салон.

Для більш точнішого уявлення про формування вартості на доставку автомобілів ТОВ «Єврокар» пропонуємо детальніше розглянути основні складові, які її формують (див. рис. 2.12).

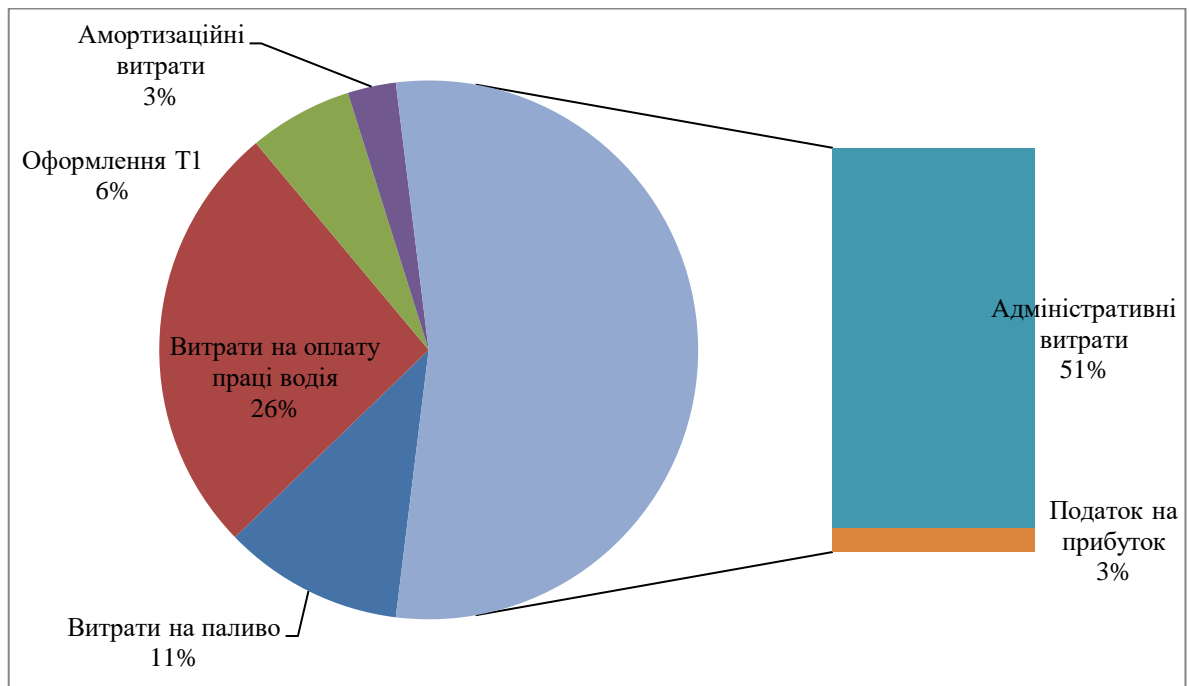


Рисунок 2.12 - Структура вартості перевезення автомобілів в ТОВ «Єврокар»

Джерело: створено автором за даними підприємства

Отже, на основі рисунка 2.12 ми бачимо, що найбільшу частку в структурі витрат на доставку автомобіля в ТОВ «Єврокар» займають адміністративні витрати, які включають в себе оплату праці персоналу ТОВ «Єврокар», витрати на потреби офісу та ремонти на автомобілі. Наступними ідуть витрати на оплату праці водія, які складають 26%, витрати на паливо займають 11%. Найменшу частку займає податок на прибуток, який складає 18% від чистого прибутку ТОВ «Єврокар» та всього лиш 3% від загальної вартості перевезення.

Визначено, що ТОВ «Єврокар» має високий рівень обслуговування, про що свідчить високий рівень доходу.

У підсумку ми пропонуємо оцінити ефективність постачання автомобілів, вивчивши динаміку чистого прибутку ТОВ «Єврокар» за останні три роки, що наведено на рисунку нижче (рис. 2.13)

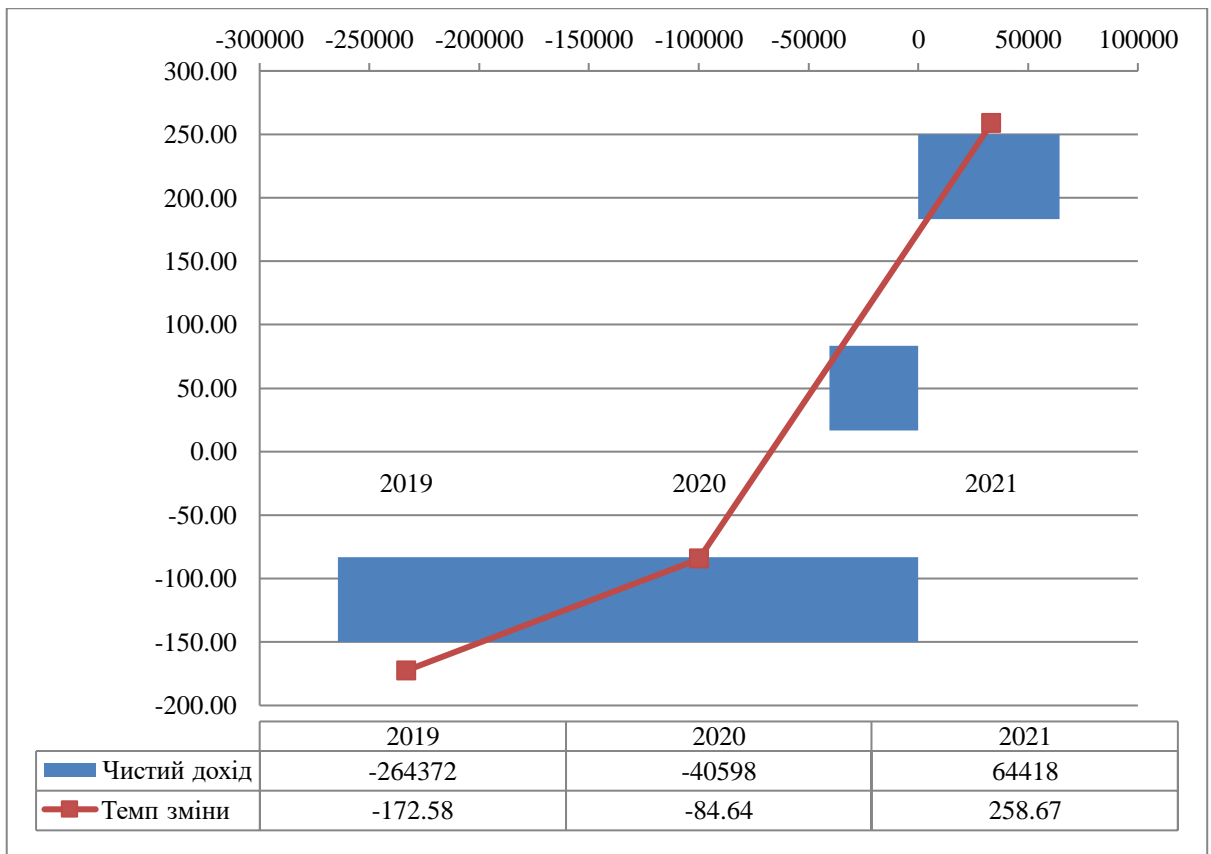


Рисунок 2.13 - Динаміка чистого прибутку ТОВ «Єврокар» за період 2019-2021 рр., тис. грн

Джерело: Додаток А

Отже, як бачимо з графіка, чистий прибуток ТОВ «Єврокар» зріс на 258,67% у 2021 році, у 2020 році через пандемію Коронавірусу в він впав на 84,64%. Ми бачимо різкі позитивні зміни у динаміці прибутку за період 2019-2021 рр, адже саме завдяки впровадженню більш ефективної системи управління закупівельною діяльністю результати компанії покращилися. Однак, незважаючи на це позитивне зростання, у нас є кілька пропозицій для ТОВ «Єврокар», які допоможуть оптимізувати витрати н закупівлю автомобілів і які, власне, ми розглянемо в наступному розділі.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЄВРОКАР» В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

3.1. Визначення шляхів економії коштів при організації закупівлі автомобілів в ТОВ «Єврокар»

У ринковій системі господарювання ефективність діяльності підприємства визначається, окрім іншого, організацією матеріально-технічного постачання. Для виконання плану з виробництва продукції, зниження собівартості, зростання прибутку та рентабельності підприємство має бути забезпечене сировиною та матеріалами у необхідній кількості, якості, у встановлені терміни та за прийнятними цінами.

З метою забезпечення цільового та ефективного витрачання коштів у ТОВ «Єврокар» необхідно провести роботу з удосконалення закупівельної діяльності, яка спрямована на:

- оптимізацію витрат на перевезення автомобілів;
- автоматизацію закупівельної діяльності;
- підвищення кваліфікації експертів та співробітників, які займаються закупівельною діяльністю.

Щоб заощадити, ТОВ «Єврокар» спочатку має оптимізувати ціни на перевезення, уклавши договір із постачальником палива та зафіксувавши ціни на певний період часу. Фіксація цін на пальне дозволить ТОВ «Єврокар» не залежати від зміни цін.

Далі пропонуємо скористатися знижкою для корпоративних клієнтів, наприклад, у мережі WOG діє знижка для корпоративних клієнтів у розмірі 6% ринкової ціни. Тобто ви зможете заощадити 6% вартості солярки.

Також бажано заощадити на паливі, вибравши інший транспортний засіб, витрата палива якого становитиме 20 л/100 км, а не 23, тобто є автомобілі МАН,

які мають розхід в 20 л/100, що дозволить компанії зекономити кожні 3 літри на 100 км, що при теперішній ціні дизелю орієнтовно 160 грн, так як один автомобілів в середньому проходить 3000 км (в дві сторони) то така економія складатиме 4800 грн, а так як в компанії в місяць вантажаться приблизно 150 автомобілів, то загальна сума економії буде 720 тис. грн в місяць. Тому при виборі авто потрібно враховувати розхід палива та вибирати автомобіль за цим параметром. Також було б доцільно надати певну мотивацію водію при успішному виконанні рейсу, тобто коли рейс відбувся без різних викликів та набагато швидше ніж очікувано. Пропонована мотивація має бути у вигляді бонусу до заробітної плати та видаватися водієві за наступними критеріями:

- Термін виконання рейсу на 1 день швидше ніж заплановано – бонус 500 грн
- Розвантаження товару відбулось за 1 день, а не за 2 дні, як заплановано бонус 400 грн
- Отримання позитивного відгуку про роботу водія від дилерів ТОВ «Єврокар» - бонус 300 грн
- Рейс відбувався без штрафів, порушень та інших викликів - бонус 200 грн

Пропонована сума бонусів не є великою, проте це створить дружню атмосферу у логістичному відділу та позитивно впливатиме на мотивацію водіїв краще виконувати свою роботу

Також ми пропонуємо ТОВ «Єврокар» купити кілька власних автомобілів та заощадити на оплаті орендованого. Для початку компанії пропонується купити 10 автомобілів, та на основі аналізу їхнього використання вирахувати доцільність купівлі іншої партії автомобілів. Інвестиція в автомобілі має себе окупити, адже в міру розгортання війни в Україні на логістичному ринку постійно виникають виклики з нестачею авто. До прикладу ситуація осені 2023 року, немає вільних автомобілів через великі черги на кордоні та ціни на перевезення виросли в 2,5 рази, тому наявність власного автомобіля буде перевагою компанії.

Отже, пропонується подати нашу діяльність у вигляді таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Заходи щодо оптимізації транспортних витрат за пунктами призначення

Заходи	Результат
Фіксація цін на пальне	дозволить компанії уникнути ризиків, пов'язаних із зростанням цін на пальне
Знижки на пальне	Корпоративна знижка на паливо WOG за ставкою 6%
Надання бонусів для водія	Створення лояльного водія
Вибір іншого автомобіля	При меншій витраті палива – 20 л/100 км.
Навчання працівників	Отримання висококваліфікованих кадрів
Впровадження технології Digital Twin	Оптимізація процесу закупівель та перевезення
Покупка власного автомобіля	Витрати на оплату послуг логістичних компаній зменшаться

Джерело: розроблено автором

Розглянемо пропозицію змінити ціну на дизельне паливо на 6%. Ціна дизельного палива становить 59 грн, а загальні витрати при витраті 23 л на 100 км представлені на рисунку 2.1.

Отже, ми бачимо, що витрати на 100 км при ціні палива зі знижкою будуть меншими на 78,2грн, а відповідно загальна сума різниці на 3000 км становитиме 2346 грн. Дана сума тільки стосується одного рейсу автомобіля, а так як на місяць кількість завантажених автомобілів складає 150, то загальна сума економії на всі авто становитиме 351,9 тис. грн. Тобто за місяць економія витрати буде суттєвою, що за рік становитиме хорошу суму економії ТОВ «Єврокар», яку керівництво компанії може використати на закупівлі власних авто молів.

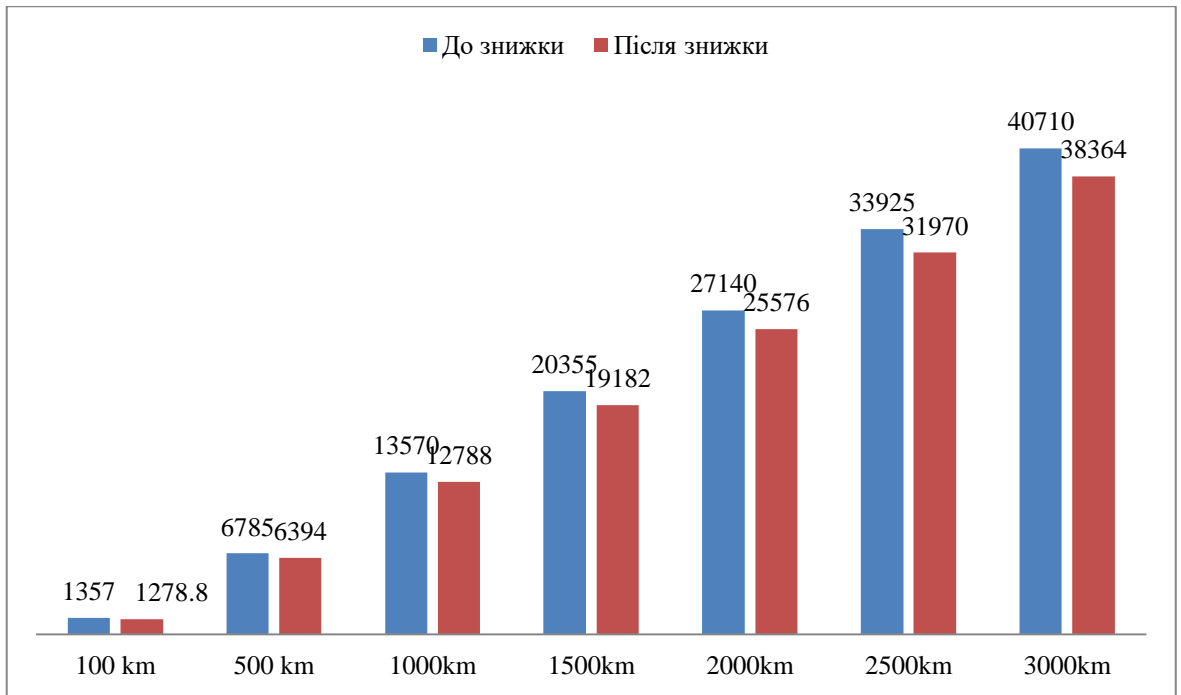


Рисунок 3.1 – Вартість дизельного палива в ТОВ «Єврокар» до та після знижки 6%, грн

Джерело: розроблено автором

Далі вивчимо пропозицію щодо зміни автомобіля з витратою палива не 23 л на 100 км, а 20 л (рис. 3.2).

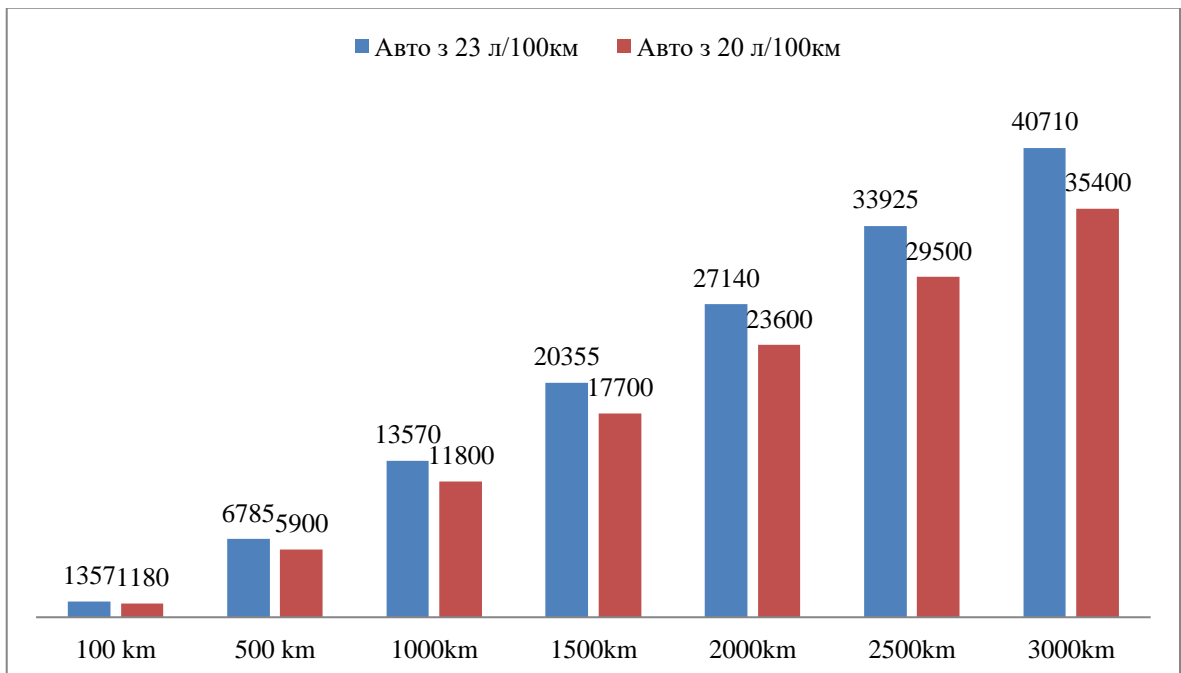


Рисунок 3.2 – Витрати на дизельне паливо в компанії ТОВ «Єврокар» при заміні автомобіля з меншою витратою дизельного палива, євро

Джерело: розроблено автором

Як ми бачимо, ефективною буде заміна автомобіля з меншою витратою палива, що докладніше ми розглянемо у наступному підрозділі.

Було запропоновано надавати водіям додаткові бонуси за рейс, на рисунку 3.3 пропонуємо зобразити блок-схему як це вплине на діяльність ТОВ «Єврокар» (рис. 3.3).

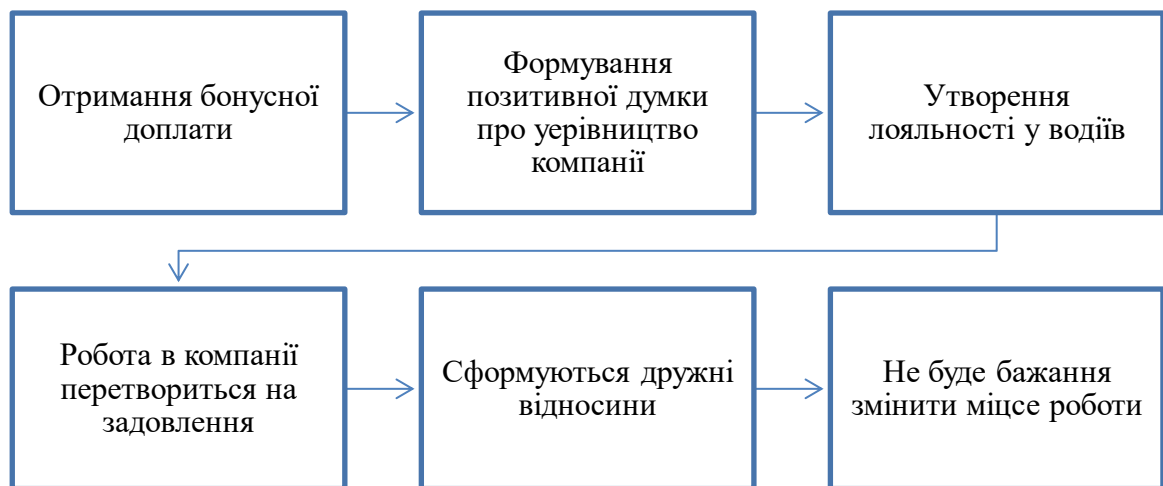


Рисунок 3.3 Вплив мотивації водіїв на результати діяльності ТОВ «Єврокар»

Джерело: Розроблено автором

Отже, надавши бонуси водіям у вигляді невеликою доплати керівництво ТОВ «Єврокар» отримає лояльних працівників, які будуть віддано працювати на компанію. Саме формування такої команди є вигідним на дальшу перспективи, адже із зростанням рівня мобілізації в країні виникатиме дефіцит чоловіків та попросту не буде водіїв. Тому так важливо створити таку атмосферу на робочу місці, щоб у водія не виникло бажання перейти працювати в іншу компанію.

Під час організації власної транспортної бази ТОВ «Єврокар» прогноуються проблеми, пов'язані з експлуатацією та ремонтом автопарку. Завдання, що стоять перед ТОВ «Єврокар» у цій ситуації, можна розділити на дві великі групи: експлуатація та технічне обслуговування та ремонт транспортних

засобів. Для нашого власного автопарку основні завдання цих груп наведено на рисунку 3.4.

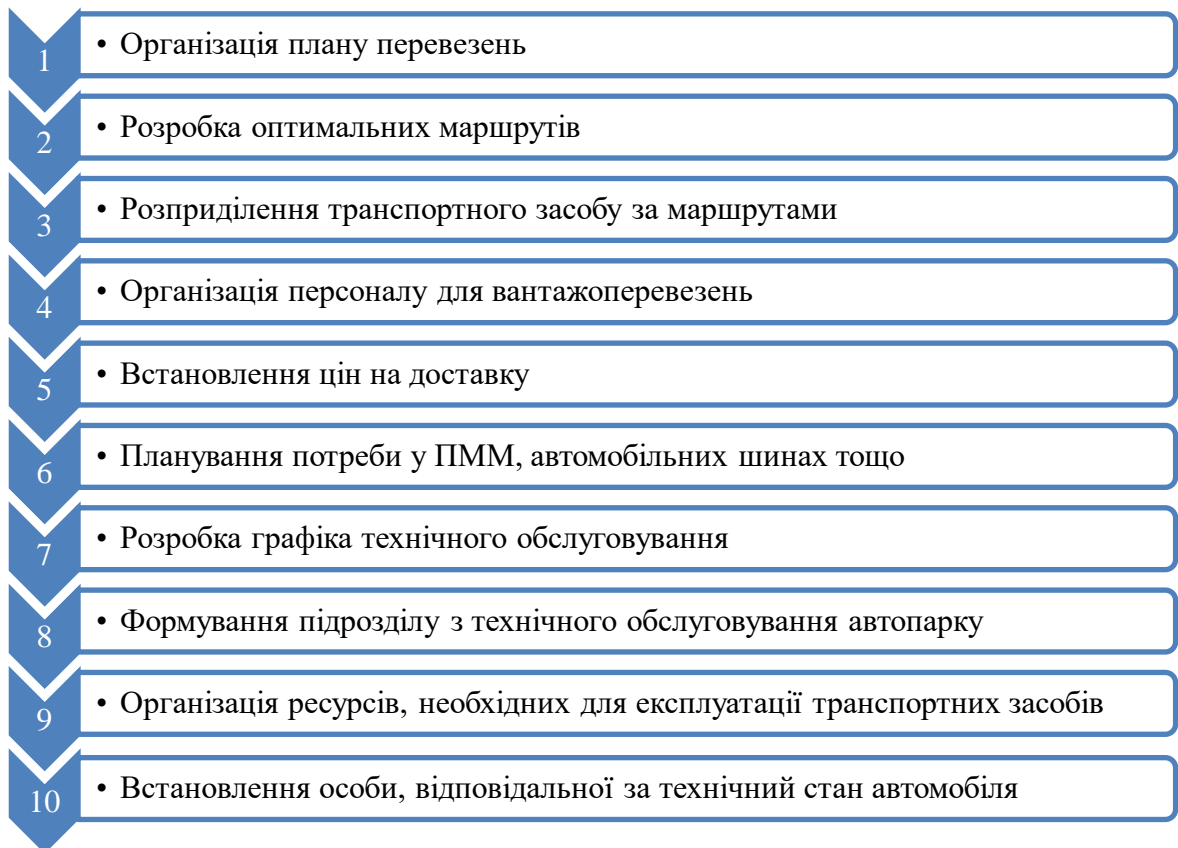


Рисунок 3.4 - Основні завдання експлуатації та технічного обслуговування автопарку в ТОВ «Єврокар»

Джерело: Розроблено автором

Розробку оптимального маршруту автомобільного транспорту може визначити керівництво відділу закупівель компанії ТОВ «Єврокар».

Щодня ТОВ «Єврокар» перевозить в середньому 15 автомобілів на день, використовуючи для цього вантажені автомобілі масою від 5 до 20 тонн. Щомісячні транспортні витрати становлять близько 2 млн. грн. ТОВ «Єврокар» співпрацює із перевізником FG. Trasporti, яка в основному займається доставкою всіх автомобілів компанії. Саме через такі високі транспортні витрати було запропоновано створити власний автопарк.

Основні пріоритети та недоліки придбання та експлуатації парку транспортних засобів представлені на рисунку 3.5.

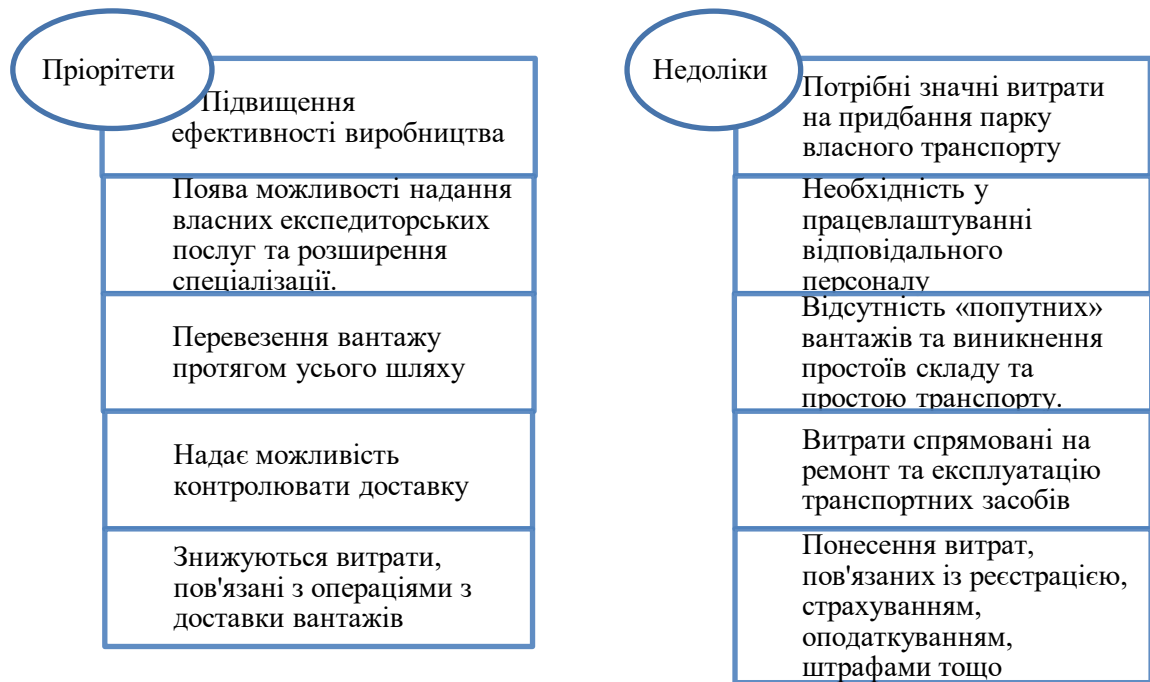


Рисунок 3.5 - Ключові пріоритети та недоліки купівлі та експлуатації власних автомобілів в ТОВ «Єврокар»

Джерело: розроблено автором

Далі ми пропонуємо вивчити технічне обслуговування власних транспортних засобів ТОВ «Єврокар», що також дуже важливо, адже кожен автомобіль повинен проходити технічне обслуговування і бути у справному стані, і приносити компанії кошти, вкладені у його придбання (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 - Технічне обслуговування власних автомобілів для ТОВ «Єврокар»

№	Сервісні товари	Характеристика
1	Технічний огляд автомобіля	Особи, відповідальні за технічне обслуговування автомобіля, оглядають його перед випуском із парку.
2	Мийка	У гаражі є спеціальне обладнання для миття автомобілів.
3	Обслуговування	Кожен автомобіль проходить ТО після пробігу 20 тис. Км.

Джерело: авторська розробка

Для придбання власних автомобілів ТОВ «Єврокар» використовуватиме вільні кошти з обігу компанії. Для придбання двох автовозів різної кубатури

компанії потрібні кошти у розмірі 80 тисяч євро, оскільки середня вартість одного автовоза MAN TGL 12.220 на ринку становить 40 тисяч євро [34].

Надалі ці автомобілі планується зберігати на території ТОВ «Єврокар», щоб не витратити зайві гроші на оренду місця для паркування і не витратити зайве дизпаливо, адже економніше, коли машина знаходиться поруч, чим спалювати солярку, щоб дістатися підприємства. Для зберігання автомобілів планується побудувати навіс, який захистить їх від високих температур та несприятливих погодних умов. Кошти на будівництво такого навісу буде взято із чистого прибутку роботи автомобілів.

Для збільшення економічного ефекту від закупівельної діяльності ТОВ «Єврокар» як обов'язкова умова до складу закупівельних документів включається вимога щодо обов'язковості проведення аукціонної процедури на зниження ціни (переторгування) під час проведення:

- простих закупівель, запитів цін, запитів пропозицій, конкурентних переговорів, вартість яких перевищує 5 млн. грн. з урахуванням ПДВ;
- конкурсів, аукціонів, вартість яких перевищує 50 млн. грн. з урахуванням ПДВ.

З метою модернізації фінансової та управлінської діяльності ТОВ «Єврокар» необхідно замість застарілої комп'ютерної програми обробки даних про рух запасів запровадити інформаційну програму управління матеріально-технічним постачанням SAP/3-15264-R, яка надасть можливості (рис. 3.6).

Вибір програми SAP/3-15264-R обумовлений тим, що вона є однією з найновіших версій програм, які потрібні для використання в закупівельній діяльності і саме ця програма може напрямо інтегруватись із технологією Digital Twin, яку ми пропонуємо впровадити в компанії.

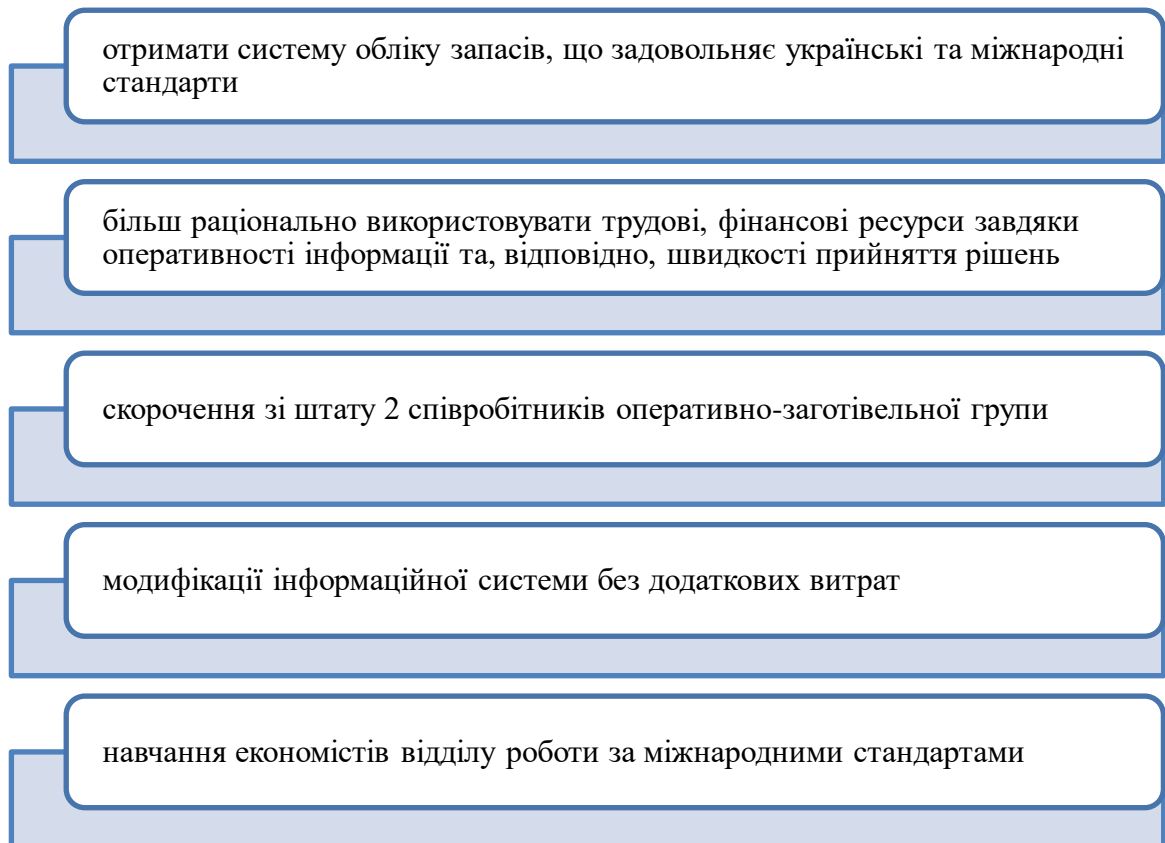


Рисунок 3.6 – Основні можливості програми SAP/3-15264-R для ТОВ «Єврокар»

Джерело: розроблено автором

У таблиці 3.3 наведено розрахунок економії витрат при впровадженні інформаційної програми SAP/3-15264.

Таблиця 3.3 - Розрахунок економії витрат для ТОВ «Єврокар» при впровадженні SAP/3-15264 R

Показник	Од. виміру	Сума витрат до впровадження програми	Сума витрат за впровадження програми SAP/3-15264 R
Штат відділу матеріально-технічного постачання	чол.	6	4
Фонд оплати праці матеріально-технічного постачання протягом місяця	грн	87 000	58 000
Фонд оплати праці протягом року	грн	1 044 000	696 000
Придбання інформаційної програми	грн	-	25 000,00

Продовження таблиці 3.3

Обслуговування програмного забезпечення	грн	1 950,00	3 700,00
Амортизації програмного забезпечення	грн	2 100,00	6 200,00
Разом витрати	грн	1 048 050,00	730 900,00

Джерело: розроблено автором

Розрахунки, наведені у таблиці 3.3 показали, що завдяки впровадженню програмного забезпечення SAP/3-15264R економія становитиме 317157грн, а ефективність заходу – 30,3%.

Наступним дослідимо захід із підвищення кваліфікації експертів та співробітників ТОВ «Єврокар», які займаються закупівельною діяльністю. Підвищення кваліфікації необхідне як співробітникам-початківцям, так і працівникам зі стажем. Досвідчені фахівці ТОВ «Єврокар» завдяки підвищенню кваліфікації можуть ознайомитися з останніми змінами законодавства у своїй сфері діяльності, дізнатися про нові технології, що застосовуються у ній.

З погляду співробітника, курс підвищення кваліфікації дасть новий рівень знань та умінь, підвищення кар'єрними сходами, збільшення доходу. Для роботодавця ТОВ «Єврокар» – направлення співробітників на підвищення кваліфікації – це можливість отримати компетентних та обізнаних з усіх особливостей робочого процесу фахівців, здатних розібратися у всіх нововведеннях та застосовувати їх на практиці.

Фахівець, який займається закупівлею, повинен не тільки пройти підвищення кваліфікації за програмою, складеною з урахуванням вимог профстандарту, але й підтвердити свою професійну відповідність через процедуру незалежної оцінки кваліфікації.

Для підвищення кваліфікації експертів та співробітників ТОВ «Єврокар», які займаються закупівельною діяльністю, обрано Вищу школу закупівельників. Програма курсу «Фахівець із публічних закупівель»:

Модуль 1. Законодавчі основи регулювання закупівельної діяльності України (5 годин, їх дистанційного навчання 5 годин)

Тема 1.1. Світовий досвід організації державних закупівель;

Тема 1.2. Огляд основних положень законодавства про закупівлю;

Тема 1.3. Положення Цивільного кодексу України, Бюджетного кодексу України стосовно торгів і закупівель;

Тема 1.4. Доповнюють законодавство України у сфері закупівель.

Модуль 2. Загальні вимоги до здійснення закупівель (20 годин, їх дистанційного навчання 10 годин)

Тема 2.1. Основи управління та організації праці;

Тема 2.2. Організація закупівельної діяльності;

Тема 2.3. Можливості та особливості застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;

Тема 2.4. Єдині та додаткові вимоги до учасників закупівель;

Тема 2.5. Переваги окремих учасників закупівель;

Тема 2.6. Фінансові гарантії, що надаються постачальниками;

Тема 2.7. Антидемпінгові заходи;

Тема 2.8. Випадки та наслідки визнання визначення постачальника таким, що не відбулося.

Модуль 3. Планування закупівель (8 годин, їх дистанційного навчання 5 годин)

Тема 3.1. Формування складу потреб організації, нормування;

Тема 3.2. Організація роботи з планування закупівельної діяльності;

Тема 3.3. Контроль за виконанням план-графіка, організація громадського обговорення закупівель;

Тема 3.4. Методи аналізу та прогнозування закупівель;

Тема 3.5. Методи обґрунтування ТМЦК.

Модуль 4. Способи визначення постачальників (40 годин, їх дистанційного навчання 18 годин)

Тема 4.1. Вибір методу визначення постачальника (підрядника, виконавця);

Тема 4.2. Запит котирувань;

Тема 4.3. Запит пропозицій;

Тема 4.4. Аукціон у електронній формі (електронний аукціон);

Тема 4.5. Відкритий конкурс;

Тема 4.6. Закупівлі у єдиного постачальника (підрядника, виконавця).

Ділова гра: "Визначення постачальника (підрядника, виконавця) шляхом проведення запиту пропозицій";

Ділова гра: "Визначення постачальника (підрядника, виконавця) шляхом проведення електронного аукціону".

Модуль 5. Специфіка проведення окремих видів закупівель. (18 годин, із них дистанційного навчання 17 годин)

Тема 5.1. Особливості проведення запиту котирувань для надання швидкої, у тому числі швидкої спеціалізованої, медичної допомоги в екстреній або невідкладній формі та нормального життєзабезпечення громадян

Тема 5.2. Особливості проведення конкурсу: з обмеженою участю; двоетапного конкурсу;

Тема 5.3. Особливості проведення закритих методів визначення постачальників (підрядників, виконавців).

Модуль 6. Особливості укладання, виконання, зміни, розірвання контрактів. (13 годин, із них дистанційного навчання 10 годин)

Тема 6.1. Зміст договору. Основні умови договору;

Тема 6.2. Погодження укладання контракту та залучення експертів;

Тема 6.3. Можливість зміни суттєвих умов контрактів;

Тема 6.4. Особливості контролю на етапі виконання контрактів та порядок приймання;

Тема 6.5. Невиконання чи неналежне виконання умов контракту підрядником;

Тема 6.6. Особливості укладання окремих видів контрактів;

Тема 6.7. Розірвання контракту;

Тема 6.8. Звіти щодо проведених закупівель. Реєстр договорів.

Практичний тренінг: аналіз проекту державного та муніципального договору.

Модуль 7. Оскарження та контроль закупівель у рамках контрактної системи (5 годин, з них дистанційного навчання 2 години)

Тема 7.1. Корупційні ризики у сфері закупівель та заходи протидії;

Тема 7.2. Моніторинг, аудит, відомчий контроль у сфері закупівель;

Тема 7.3. Реєстри несумлінних постачальників (РНП). Підстави та наслідки включення до РНП;

Тема 7.4. Оскарження дій (бездіяльності), що виникають у рамках контрактної системи;

Тема 7.5. Відповідальність порушення законодавства України та інших нормативних правових актів України про контрактну систему.

Модуль 8. Особливості закупівель, які здійснюються бюджетним, автономним установами, державним, муніципальними, унітарними підприємствами. (8 годин, їх дистанційного навчання 0 годин)

Тема 8.1. Організація роботи із закупівельної діяльності відповідно до законодавства про тендерні закупівлі

Тема 8.2. Особливості оскарження дій (бездіяльності), що виникають у рамках закупівель, що проводяться відповідно до законодавства про тендерні закупівлі

Слухачам курсів надається:

- лекційно-наочні матеріали;
- електронний архів із законодавчою базою нормативних актів у галузі закупівель;
- посвідчення про здобуття додаткової професійної освіти (про підвищення кваліфікації) у сфері закупівель.

Вартість навчання 1 співробітника - 10000 грн. Для навчання буде відправлено 9 фахівців.

Метою політики ТОВ «Єврокар» має стати встановлення єдиних підходів щодо реалізації Положення про закупівлю товарів, робіт, послуг для потреб компанії, організації та координації матеріально-технічного забезпечення та закупівельної діяльності ТОВ «Єврокар» відповідно до законодавства України, внутрішніми розпорядчими та нормативними документами (рис. 3.7).

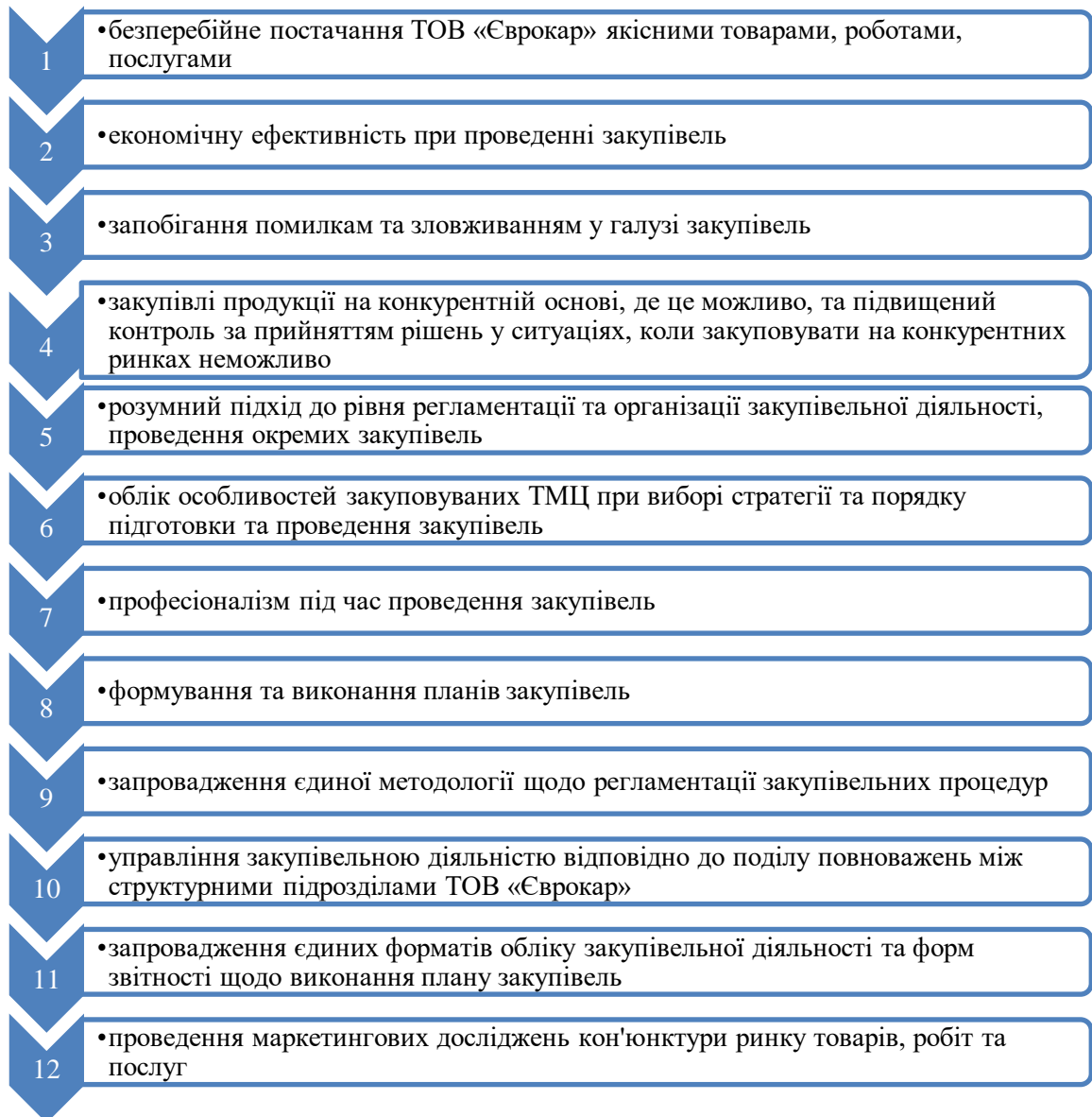


Рисунок 3.7 – Основні цілі підвищення кваліфікації працівників для ТОВ «Єврокар»

Джерело: розроблено автором

Чинне Положення про закупівельну діяльність ТОВ «Єврокар» забезпечує високий рівень відкритості закупівельної діяльності.

Відправка продукції характеризується недостатнім рівнем технологій саме в процесі комунікації між менеджерами та використанні застарілих технологій для формування маршрутів, які є неефективними. Для цього пропонуємо застосувати систему управління логістичними ланцюгами засновано на технології DigitalTwin, яка дозволяє бачити об'єкт в режимі реального часу та розраховує точну дату приїзду авто та передбачає різні варіанти маршрутів, у зв'язку з виникненням перешкод.

Вдосконалення потребують також такі процеси як замовлення дилерів та закупівля автомобілів ТОВ «Єврокар». Власне ці два процеси є одними із основних в компанії та сюди потрібно впроваджувати технології, які будуть управляти ними. Для цього нами пропонується об'єднати закупівлі в єдину базу, що дозволить працівникам відділу закупівель та логістики в режимі реального часу коректувати замовлення дилерів ТОВ «Єврокар», при виявленні потреби у певному товарі. Відповідно менеджери із закупівель ТОВ «Єврокар» бачитимуть явну потребу своїх дилерів у певному автомобілі та доставлятимуть їм саме те, що потрібною і тоді коли потрібно.

Отже, розглянуті вище заходи щодо економії коштів на перевезенні автомобілів повинні призвести до позитивного економічного результату, який я досліджую у наступному підрозділі.

3.2. Обґрунтування доцільності заходів з підвищення ефективності управління закупівельною діяльністю ТОВ «Єврокар»

По-перше, давайте оцінимо економію коштів на дизельному паливі, оскільки ми запропонували знижку у розмірі 6% вартості, тому економія представлена на рисунку 3.8.

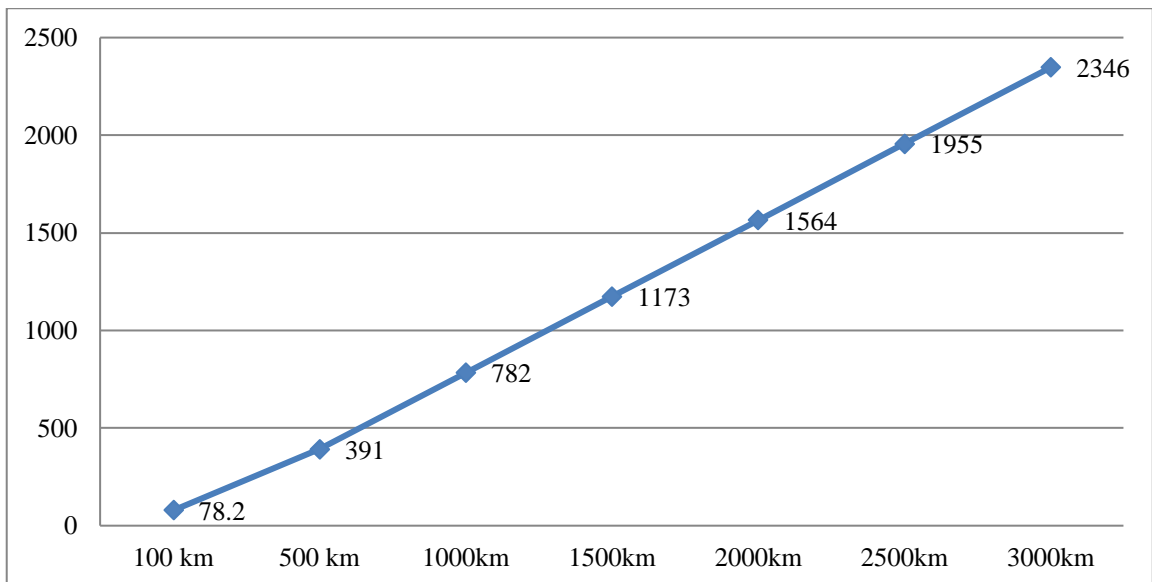


Рисунок 3.8 – Економія на дизельному паливі в ТОВ «Єврокар» після отримання знижки 6%, грн

Джерело: створено автором

Як видно з малюнку 3.6, економія на 3000 км становитиме 8289,2 грн, це в середньому один зворотний рейс, який здійснюють автомобілі, залежно від інтенсивності таких поїздок може бути від 20 до 50 на одне місце, тому економія буде значною.

Далі вивчимо економію під час заміни автомобіля з меншою витратою палива (рис. 3.9.).

Таким чином, заміна автомобіля принесе ТОВ «Єврокар» економію коштів у розмірі 18762 грн на 3000 км, що дуже суттєво.

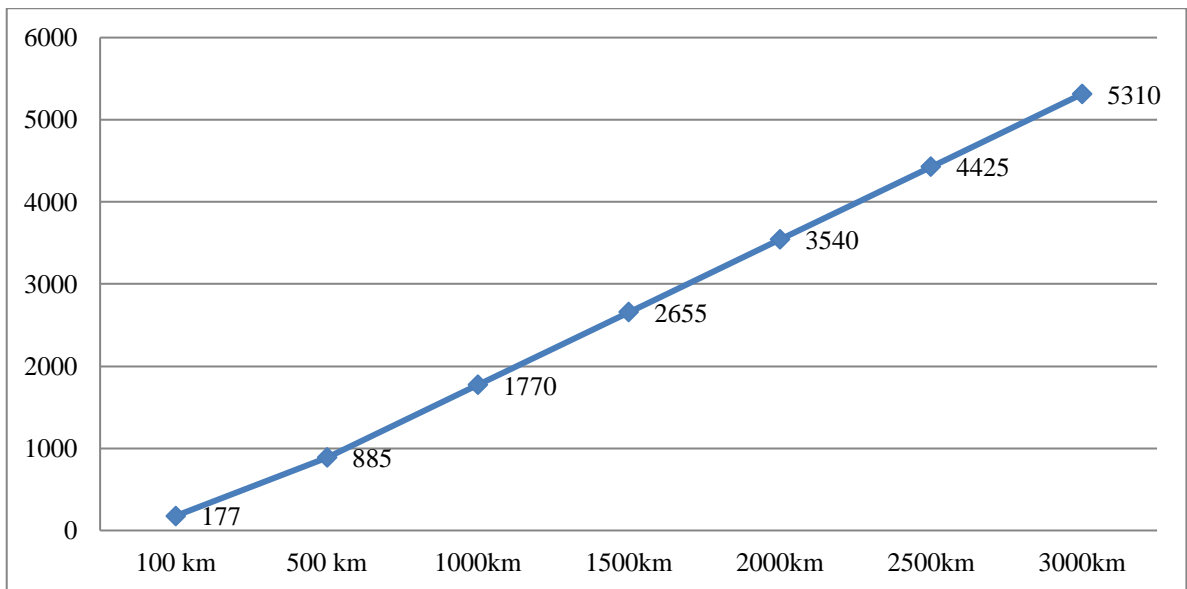


Рисунок 3. 9 – Економія в ТОВ «Єврокар» при заміні автомобіля з меншою витратою дизельного палива, грн

Джерело: створено автором

Ідея щодо впровадження DigitalTwin в логістичні процеси ТОВ «Єврокар» покаже логістичному відділу основні недоліки процесу доставки та оптимізує витрати. Адже, якими би ефективними не були GPS-системи, логіст не бачить загальної картини доставки продукції, а лише точку, в той час як DigitalTwin транслює відео в он-лайн режимі. Саме такі технології впроваджуються в портах та аеропортах, що дозволяє їм працювати як «годинник». Процес впровадження DigitalTwin в логістичні процеси ТОВ «Єврокар» наведу на рисунку 3.10.

На мою думку впровадження даних технологій мінімізує витрати на простой та непотрібні зупинки водія, а також оптимізує та пришвидшить сам процес доставки автомобілів до дилерів ТОВ «Єврокар». Впровадження даної технології буде ефективним як в плані отримання економії часу так і у формуванні іміджу компанії серед своїх партнерів.



Рисунок 3.10 – Процес впровадження DigitalTwin в логістичні процеси ТОВ «Єврокар»

Джерело: складено автором

Наступним проаналізуємо вартість доставки власним та найманим транспортом. Встановлено, що вартість перевезення в ЄС становить 45,1 грн за 1 км найманим транспортом. У зробленому розрахунку було визначено, що вартість перевезення на власному автомобілі становитиме 32,8 євро за 1 км.

Далі порахуємо витрати на 3000 км власного та найманого транспорту, результат наведено у табл. 3.3 візуалізація результату на рис. 3.11

Таблиця 3.3 - Загальні витрати на перевезення власним та найманим транспортом ТОВ «Єврокар», євро

Тип транспорту	100 km	500 km	1000km	1500km	2000km	2500km	3000km
Найманий автомобіль, євро	4510	22550	45100	67650	90200	112750	135300
Власний автомобіль, євро	3280	16400	32800	49200	65600	82000	98400
Економія	1230	6150	12300	18450	24600	30750	36900
Всього економія							130380

Джерело: створено автором

Таким чином, загальна економія на власному транспорті всього за 3000 км. становитиме 130380 грн, що частково покриє витрати на придбання транспортних засобів.

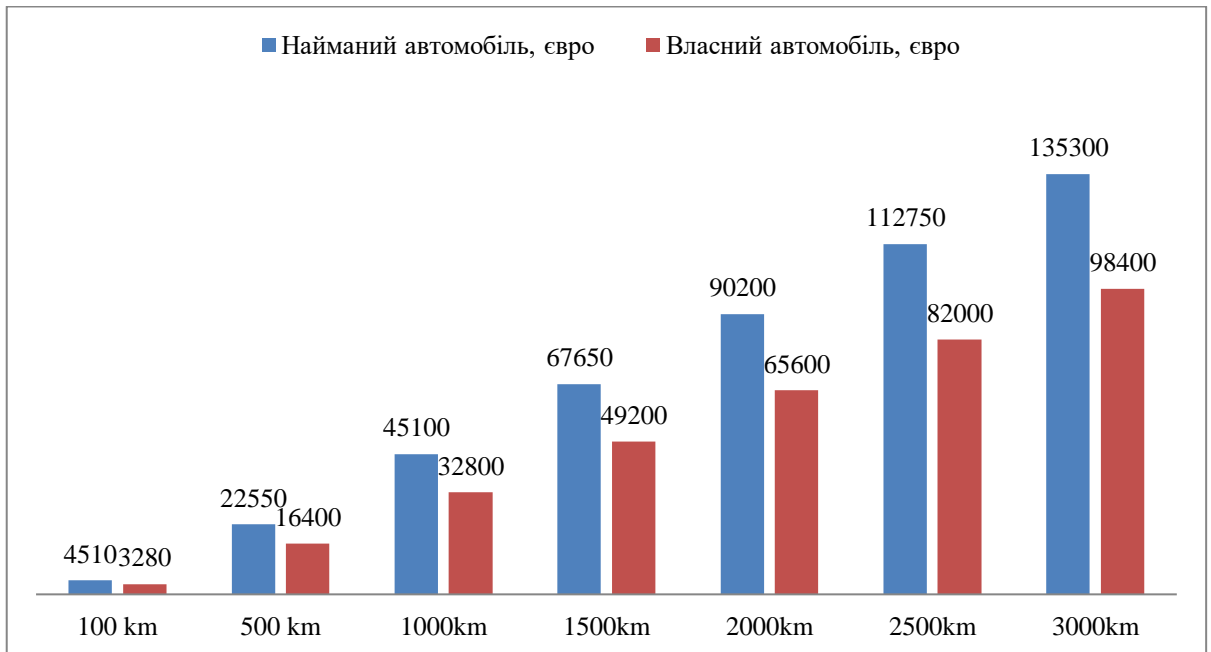


Рисунок 3.11 – Динаміка витрат на власний та найманий транспорт ТОВ «Єврокар», грн.

Джерело: створено автором

В результаті пропоную побудувати дерево рішень для обох варіантів постачання ТОВ «Єврокар» (рис. 3.12).

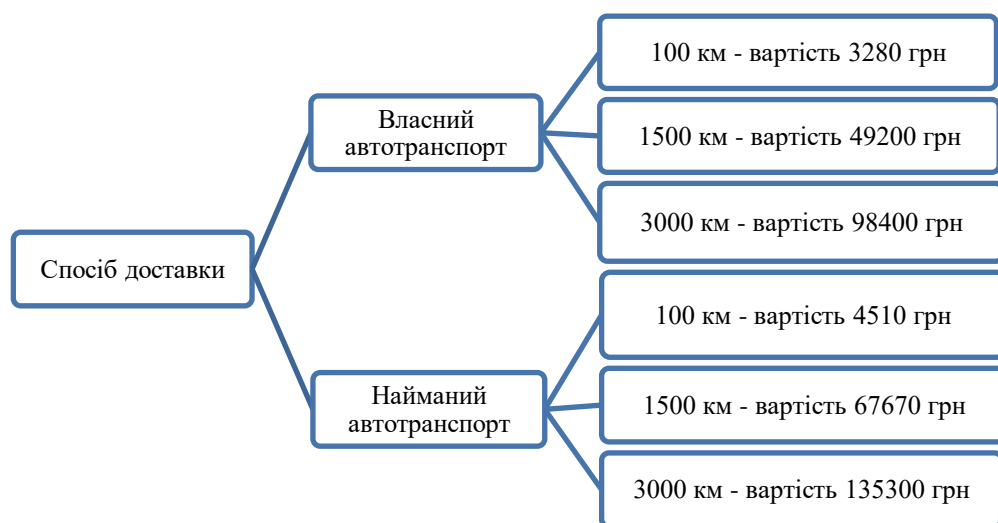


Рисунок 3.12 – Схема прийняття рішень щодо доставки власним та найманим транспортом ТОВ «Єврокар», євро

Джерело: створено автором

Витрати на утримання власного транспорту виявилися нижчими, і в таких умовах ТОВ «Єврокар» має можливість контролювати процес доставки автомобіля, а також заздалегідь враховувати всі фактори, що впливають на перевезення і тим самим знизити ймовірність несподіваних витрат. На підставі цього можна зробити висновок, що компанія протягом 2-3 років зможе покрити витрати, що виникли у зв'язку з придбанням власного автопарку.

Запропоновані заходи дозволять ТОВ «Єврокар» економніше використовувати фінансові ресурси підприємства, залучити додаткових клієнтів, сформувати постійну базу постачальників, вибрати гнучкіші методи роботи з ними.

У таблиці 3.5 подано економічні результати, отримані від запровадження заходів щодо вдосконалення управління закупівельною діяльністю ТОВ «Єврокар». При впровадженні цих заходів підприємство як зможе знизити собівартість, а й отримати прибуток.

Таблиця 3.5 - Зведена таблиця економічної ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Єврокар»

Назва заходу	Економічний ефект грн
Закупівлі автомобілів	130380
Впровадження інформаційної програми	317150
Підвищення кваліфікації співробітників ТОВ «Єврокар», які займаються закупівельною діяльністю	65790
Сумарний економічний ефект	513320

Джерело: розроблено автором

Сумарний економічний ефект від заходів щодо вдосконалення управління закупівельною діяльністю ТОВ «Єврокар» складе 513320 грн.

Одним із основних ефектів від реалізації цього комплексу заходів є економія використання цільових засобів, а саме система допоможе уникнути накопичення запасів у вигляді непотрібного обладнання та матеріалів на складах.

Крім загальної економії коштів, які підприємство збереже, якщо ретельно проводитиме аналіз доцільності проведення закупівлі, підприємство також заощадить кошти, які могли б піти на зберігання та утримання зайвих матеріалів та обладнання.

Запропоновані заходи щодо зменшення витрат на транспортування автомобілів ТОВ «Єврокар» повинні позитивно вплинути на загальний комерційний результат досліджуваної компанії та принести економію, яку керівництво компанії може використати для інвестування у розширення діяльності та покриття витрат на придбання автомобілів.

Таким чином, використання заходів щодо вдосконалення управління закупівельною діяльністю ТОВ «Єврокар» приведе підприємство до контролю за процесом управління закупівельною діяльністю.

Було вивчено, що ТОВ «Єврокар» має величезний потенціал на авто ринку не тільки в Україні, та й за кордоном. Для оптимізації витрат на закупівлю та перевезення автомобілів можна вжити заходів, які запропоновані у дослідженні.

ВИСНОВКИ

В процесі написання кваліфікаційної роботи нами була досліджена закупівельна діяльність підприємства на прикладі ТОВ «Єврокар» та виконані всі поставлені завдання.

В першому розділі визначені теоретичні основи управління закупівельною діяльністю підприємств автомобільної галузі. Досліджено, що закупівельна діяльність відіграє першорядну роль у діяльності торгової компанії, оскільки при її інтеграції з іншими функціональними процесами є вирішальним фактором, що визначає конкурентоспроможність організації на ринку та, відповідно, її ефективність.

Вважається, що використання інноваційних технологій в управлінні ланцюжками постачання допоможе компаніям отримати максимальний ефект за мінімальних витрат. Сучасні технологічні інновації, такі як штучний інтелект, спрямовані на скорочення часу постачання необхідних деталей та оптимізацію виробництва таким чином, щоб обмежити час простоїв та, відповідно, досягти максимальної економічної вигоди для всіх учасників ланцюжка постачання.

Визначено, що використання штучного інтелекту в ланцюжку поставок не тільки дозволяє компаніям автоматично керувати рухом товарів, а й мінімізувати час простою та неефективні маршрути. Саме у впровадженні штучного інтелекту в логістичні процеси досліджуваної компанії і буде складатися наступна частина магістерської роботи.

В другому розділі було проведено аналіз закупівельною діяльністю ТОВ «Єврокар». ТОВ «Єврокар» являється офіційним дилером автомобілів Skoda в Україні, та працює на вітчизняному ринку з 2003 і має широку мережу представників в містах України. Аналізуючи фінансовий стан компанії, визначено, що найбільше покращення відбулись в зростанні чистого прибутку в 2021 році на 64418 тис. грн в порівнянні з 2020 роком, що засвідчує вихід ТОВ «Єврокар» із рецесії. В 2021 році відбулось зменшення фінансових витрат та

зменшення суми сплачених податків, що теж позитивно вплинуло на фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Позитивним в 2021 році для компанії є ріст рентабельності продукції, активів та капіталу, що свідчить про прибутковість ТОВ «Єврокар». Досліджено, що керівництву компанії потрібно обдувати ефективні шляхи покращення загального фінансового стану та мінімізувати вплив кредиторів на діяльність ТОВ «Єврокар».

Дослідивши фінансові показники діяльності ТОВ «Єврокар», було визначено, що в 2021 відбулось їх покращення та ріст, що означає поживлення діяльності компанії та відновлення автомобільного ринку після Пандемії Коронавірусу.

Досліджено, що процес купівлі автомобілів в компанії починається з оприбуткування авто, що реально надійшли на склад, і відповідних їм документів. Після цього прихід необхідно зафіксувати у системі 1С.

Визначено, що для підвищення ефективності логістичної діяльності та функціонування ТОВ «Єврокар» в цілому необхідно звернути увагу на оптимізацію процесу закупівель саме за рахунок скорочення транспортних витрат. Особливу увагу слід приділити розробці маршруту з мінімальними витратами та використанню заходів для оптимізації витрат. За умови ефективного управління це допоможе зменшити витрати компанії та збільшити прибуток.

В третьому розділі було запропоновано основні шляхи покращення закупівельною діяльності ТОВ «Єврокар» в умовах розвитку технологій штучного інтелекту.

З метою забезпечення цільового та ефективного витрачання коштів у ТОВ «Єврокар» необхідно провести роботу з удосконалення закупівельної діяльності, яка спрямована на: оптимізацію витрат на перевезення автомобілів, автоматизацію закупівельної діяльності та підвищення кваліфікації експертів та співробітників, які займаються закупівельною діяльністю.

Розраховано, що сумарний економічний ефект від заходів щодо вдосконалення управління закупівельною діяльністю ТОВ «Єврокар» складе 513320 грн. Одним із основних ефектів від реалізації цього комплексу заходів є економія використання цільових засобів, а саме система допоможе уникнути накопичення запасів у вигляді непотрібного обладнання та матеріалів на складах. Крім загальної економії коштів, які підприємство збереже, якщо ретельно проводитиме аналіз доцільності проведення закупівлі, підприємство також заощадить кошти, які могли б піти на зберігання та утримання зайвих матеріалів та обладнання.

В підсумку можна зазначити, що ТОВ «Єврокар» має величезний потенціал на авто ринку не тільки в Україні, та й за кордоном. Для оптимізації витрат на закупівлю та перевезення автомобілів можна вжити заходів, які запропоновані у дослідженні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Крикавський Є.В. Промислові ланцюги поставок: між ефективністю та відповідальністю. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5. С. 30–41.
2. Титенко Л. В., Богдан С. В., Муравський О. Ю. Аналітичне забезпечення оцінки ефективності логістичного менеджменту підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. № 28. С. 867-872. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/143.pdf.
3. Русін В. М. Контроль у сфері публічних закупівель. Ефективна економіка. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8454>
4. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгам поставок: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 848 с.
5. Вишнеvsька О. А. Планування та організація закупівель товарів споживчого призначення торговим підприємством. О. А. Вишнеvsька, А. О. Волошина. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2019. Вип. 34. - С. 50-53.
6. Безугла Л. С. Маркетинг закупівель: навч. посіб. Л. С. Безугла, Н. І. Демчук. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2019. 240 с
7. Кушнір Т.М. Обґрунтування доцільності використання маркетингу закупівель на ринках товарів промислового призначення. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Електронне наукове фахове видання. 2018. Випуск 5 (16). с. 133-137
8. Нагорна І.І., Мацишина О.В. Організація постачання матеріальних ресурсів на підприємство. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми і перспективи. 2020. №1. С.220-221. <http://confmanagement.kpi.ua/proc/issue/view/БІМ>
9. Ericsson R. et al.: From Build-to-Order to Customise-to-Order. Advancing the Automotive Industry by Collaboration and Modularity. Published by the Consortium of the AC/DC Project. 2010. ISBN 978-91-633-6973-5. , URL:

<http://www.iao.fraunhofer.de/images/downloadbereich/300/advancing-the-automotiveindustry-by-collaboration-and-modularity.pdf>

10. Charter M. et al.: R&D Report - Supply Chain Strategy and Evaluation. The Sigma Project. 2001. , URL: http://www.projectsigma.co.uk/rndstreams/rnd_supply_chain_strategy.pdf

11. Palm D.: Strategies For The Optimisation Of Your Supply Chain: Taking An End-ToEnd Perspective To Increase Efficiency. Fraunhofer Project Centre for Production and Logistics Management, Vienna. In.: Auto CEE 08 Conference. 27.11.2008 Prague

12. Samaranayake P. 2005. A conceptual framework for supply chain management: a structural integration. Supply Chain Management: an International Journal. 10(1):47-59

13. Sherer S. 2005. From supply-chain management to value network advocacy: implications for e-supply chains. Supply Chain Management: an International Journal. 10(2):77-83.

14. Schwarz M.: Trends in the Automotive Industry - Implications on Supply Chain Management. Cisco Internet Business Solutions Group. 2008. , URL: http://www.cisco.com/web/about/ac79/docs/wp/ctd/Auto_Trends_WP_FINAL.pdf

15. Hebler P.: Achieving Automotive Supplier Excellence: Flawless Delivery Execution. Oracle Corporation. 2003, URL: <http://www.oracle.com/us/industries/automotive/018918.pdf>

16. Swiecki B. & Gerth, R.J. 2008. Collaboration in the automotive supply chain: realizing the full potential of a powerful tool. Centre for Automotive Research, October.

17. Project MyCar: Flexible assembly processes for the car of the third millennium. 2006, URL: <http://lms.mech.upatras.gr/MyCarImg/MyCar%20brochure.pdf>

18. Thomé A. M., Scavarda, L. F., Pires, S. R., Ceryno, P., & Klingebiel, K. (2014). A multi-tier study on supply chain flexibility in the automotive industry. International Journal of Production Economics, 158, 91-105

19. Tukamuhabwa B., Stevenson, M., & Busby, J. (2017). Supply chain resilience in a developing country context: a case study on the interconnectedness of threats, strategies and outcomes. *Supply Chain Management: An International Journal*, 486-505.
20. Vazquez X. H., Sartal, A., & Lozano-Lozano, L. M. (2016). Watch the working capital of tiertwo suppliers: a financial perspective of supply chain collaboration in the automotive industry. *Supply Chain Management: An International Journal*, 21(3), 321-333.
21. Rajesh R. (2017). Technological capabilities and supply chain resilience of firms: A relational analysis using Total Interpretive Structural Modeling (TISM). *Technological Forecasting and Social Change*, 118, 161-169.
22. Khojasteh Y. (2018). *Supply Chain Risk Management Advanced Tools, Models, and Developments*. Singapore: Springer Singapore.
23. Andriole S. Gartner's 10 TECHNOLOGY Trends for 2019: The Good, the Obvious and the Missing. 2018. .
24. Baruffaldi G., Accorsi R., Manzini R. Warehouse management system customization and information availability in 3pl companies: A decision-support tool // *Industrial Management & Data Systems*. 2019. Vol. 119 (2). P. 251–273.
25. Abdirad M, Krishnan K. Industry 4.0 in Logistics and Supply Chain Management: A Systematic Literature Review. *Eng Manag J* 2020:1–15. <https://doi.org/10.1080/10429247.2020.1783935>
26. Wilkinson G. The Gartner Supply Chain Executive Conference — anyLogistix Supply Chain Optimization Software. 2018
27. Boschert S., Rosen R. Digital twin — the simulation aspect // *Mechatronic Futures*. Springer, Cham. 2016. P. 59–74.
28. Brenner B., Hummel V. Digital Twin as Enabler for an Innovative Digital Shopfloor Management System in the ESB Logistics Learning Factory at Reutlingen — University // *Procedia Manufacturing*. 2017. Vol. 9. P. 198–205.
29. Lippincott S., Najmi A. Inside Control Tower 4.0: Achieving disruptive results from autonomous control towers. One Network Enterprises, Nucleus Research,

2018. 27 p.

30. Wamba S.F., Akter S. Big data analytics for supply chain management: A literature review and research agenda. Presented at the Workshop on Enterprise and Organizational Modeling and Simulation. Springer, 2015. P. 61–72.

31. Wang G., Gunasekaran A., Ngai E.W., Papadopoulos T. Big data analytics in logistics and supply chain management: Certain investigations for research and applications // International Journal of Production Economics. 2016b. Vol. 176. P. 98–110.

32. Kambatla K., Kollias G., Kumar V., Grama A. Trends in big data analytics // Journal of Parallel and Distributed Computing. 2014. Vol. 74. P. 2561–2573.

33. Офіційний веб-сайт ТОВ Єврокар, URL: <https://www.skoda-auto.ua/company/about> (дата звернення 12.10.2023)

34. Autoline, 2023 <https://autoline.info/-/trucks/MAN/TGL-12-220--c2tm2665m13886> (дата звернення 10.11.2023)

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200		-	-
необоротних активів	3205		-	-
Надходження від отриманих: відсотків	3215		-	-
дивідендів	3220		-	-
Надходження від деривативів	3225		-	-
Надходження від погашення позик	3230		-	14 300
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235		-	-
Інші надходження	3250		-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255		(-)	(-)
необоротних активів	3260		(994)	(2 118)
Виплати за деривативами	3270		(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275		(-)	(13 700)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280		(-)	(-)
Інші платежі	3290		(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295		-994	-1 518
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності				
Надходження від: Власного капіталу	3300		-	-
Отримання позик	3305		30 000	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310		-	-
Інші надходження	3340	5.17	13 700	9 644
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345		(-)	(-)
Погашення позик	3350		(375 811)	(66 501)
Сплату дивідендів	3355		(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360		(29 670)	(75 734)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365		(1 514)	(2 100)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370		(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375		(-)	(-)
Інші платежі	3390	5.17	(12 900)	(50 676)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395		-376 195	-185 367
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400		10 510	-9 319
Залишок коштів на початок року	3405		35 645	46 278
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410		1 214	-1 314
Залишок коштів на кінець року	3415		47 369	35 645

Керівник

Царенко Ігор Анатолійович

Головний бухгалтер

Вашенко Юлія Андріївна



Підприємство

ПрАТ "ЄВРОКАР"
(публічне товариство)Дата (рік, місяць, число)
за СДРПОУ

КОДИ		
2021	01	01
30913130		

Консолідований звіт про власний капітал

за _____ рік 20 20 _____ р.

Форма N 4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код розк	Примітка	Належить власникам материнської компанії							Неконтрольована частка	Разом	
			Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Дебітний капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (перехрещений збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал			Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Залишок на початок року	4000		234 476	-	17 030	13 927	630 705	-	-	896 138	2 674	898 812
Коригування:												
Зміна об'єкту політики	4005		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Поправлення помилок	4010		-	-	-	-	(10)	-	-	(10)	-	(10)
Інші зміни	4090		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095		234 476	-	17 030	13 927	630 695	-	-	896 128	2 674	898 802
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100		-	-	-	-	(262 394)	-	-	(262 394)	(538)	(262 932)
Інший сукупний дохід за звітний період	4110		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Наконтрені курсові різниці	4113		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Частина іншого сукупного доходу асоційованих і сімейних підприємств	4114		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:												
Виплата власникам (дивіденди)	4200		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Надходження до резервного капіталу	4210		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, вилучена до бюджету відповідно до законодавства	4215		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:												
Внески до капіталу	4240		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення зобов'язаності з капіталу	4245		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:												
Випуск акцій (часток)	4260		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Різниця зміни у капіталі	4295		-	-	-	-	(262 394)	-	-	(262 394)	(538)	(262 932)
Залишок на кінець року	4300		234 476	-	17 030	13 927	368 301	-	-	633 734	2 136	635 870

Керівник

Головний бухгалтер

Царенко Ігор Анатолійович

Ващенко Юлія Андріївна



Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку
1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ПрАТ "СВРОКАР"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Територія	Соломоново	за ЄДРПОУ	2021	01
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОАТУУ	30913130	
Вид економічної діяльності	Виробництво автотранспортних засобів	за КОПФГ	2124886201	
Середня кількість працівників ¹	250	за КВЕД	230	
Адреса, телефон	Перемоги, буд. 46, с. СОЛОМОНОВО, УЖГОРОДСЬКИЙ РАЙОН, ЗАКАРПАТСЬКА обл., 89460		29.10	
Одиниця виміру:	тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Консолідованого звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма N 2-к), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				v
за міжнародними стандартами фінансової звітності				

КОНСОЛІДОВАНИЙ БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма N 1

Код за ДКУД

1801007

Актив	Код рядка	Примітка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	5.12	719	629
первісна вартість	1001		2 403	2 317
накопичена амортизація	1002		1 684	1 688
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5.11	172 058	172 278
Основні засоби	1010	5.10, 5.13	1 781 310	1 741 655
первісна вартість	1011		3 658 731	3 662 587
знос	1012		1 877 421	1 920 932
Інвестиційна нерухомість	1015		-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016		-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017		-	-
Довгострокові біологічні активи	1020		-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021		-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022		-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1035		-	-
інші фінансові інвестиції	1040		-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1045		-	-
Відстрочені податкові активи	1050		-	-
Гудвіл	1060		-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1065		-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1090		-	-
Інші необоротні активи	1095		1 954 087	1 914 562
Усього за розділом I				
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	5.14	720 567	411 879
Виробничі запаси	1101		307 447	74 637
Незавершене виробництво	1102		-	-
Готова продукція	1103		388 787	133 401
Товари	1104		24 333	203 841
Поточні біологічні активи	1110		-	-
Депозити перестраховування	1115		-	-
Векселі одержані	1120		-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5.15	219 877	380 276
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	5.16	185 747	257 525
за виданими авансами	1135	5.16	15 269	10 315
з бюджетом	1136		-	-
у тому числі з податку на прибуток	1140	5.16	389	94
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1145		-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1155	5.16	17 038	14 590
Інша поточна дебіторська заборгованість	1160		-	-
Поточні фінансові інвестиції	1165	5.17	35 645	47 369
Гроші та їх еквіваленти	1166		-	-
Готівка	1167	5.17	35 645	47 369
Рахунки в банках	1170	5.18	554	614
Витрати майбутніх періодів	1180		-	-
Частка перестраховика у страхових резервах			-	-
у тому числі в:	1181		-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1182		-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1183		-	-
резервах незароблених премій	1184		-	-
інших страхових резервах	1190	5.18	3 185	961
Інші оборотні активи	1195		1 198 271	1 123 623
Усього за розділом II	1200		-	-
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1300		3 152 358	3 038 185
Баланс				

Пасив	Код рядка	Примітка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5.19	234 476	234 476
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		-	-
Капітал у дооцінках	1405		-	-
Додатковий капітал	1410	5.21	17 030	17 030
Емісійний дохід	1411		17 030	17 030
Накопичені курсові різниці	1412		-	-
Резервний капітал	1415	5.20	13 927	13 927
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		630 695	368 301
Неоплачений капітал	1425		(-)	(-)
Вилучений капітал	1430		(-)	(-)
Інші резерви	1435		-	-
Неконтрольована частка	1490		2 674	2 136
Усього за розділом I	1495		898 802	635 870
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	5.9	175 293	174 573
Пенсійні зобов'язання	1505		-	-
Довгострокові кредити банків	1510	5.22	1 085 387	126 640
Інші довгострокові зобов'язання	1515	5.23	424 888	1 964 247
Довгострокові забезпечення	1520		-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		-	-
Цільове фінансування	1525		-	-
Благодійна допомога	1526		-	-
Страхові резерви	1530		-	-
у тому числі:				
резерв довгострокових зобов'язань	1531		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532		-	-
резерв незароблених премій	1533		-	-
інші страхові резерви	1534		-	-
Інвестиційні контракти	1535		-	-
Призовий фонд	1540		-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545		-	-
Усього за розділом II	1595		1 685 568	2 265 460
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600		-	-
Векселі видані	1605		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	5.23	529 821	109 829
товари, роботи, послуги	1615	5.24	18 679	14 162
розрахунками з бюджетом	1620	5.25	2 807	1 585
у тому числі з податку на прибуток	1621		-	-
розрахунками зі страхування	1625	5.8	200	209
розрахунками з оплати праці	1630	5.8	772	854
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	5.25	6 109	1 118
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	5.25	6 081	6 081
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		-	-
Поточні забезпечення	1660	5.26	951	1 203
Доходи майбутніх періодів	1665		-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5.25	2 568	1 814
Усього за розділом III	1695		567 988	136 855
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		-	-
Баланс	1900		3 152 358	3 038 185

Керівник

Головний бухгалтер

Царенко Ігор Анатолійович

Ващенко Юлія Андріївна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство

ПрАТ "СВРОКАР"
(найменування)Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2021	01	01
30913130		

Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за рік 20 20 р.

Форма N 2

Код за ДКУД

1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5.1	2 773 502	3 043 566
Чисті зароблені страхові премії	2010		-	-
Премії підписані, валова сума	2011		-	-
Премії, передані у перестраховання	2012		-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	5.1	(2 450 306)	(2 783 929)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		-	-
Валовий:			323 196	259 637
прибуток	2090			
збиток	2095		(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		-	-
Інші операційні доходи	2120	5.4	75 148	44 522
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		-	-
Адміністративні витрати	2130	5.2	(32 375)	(31 347)
Витрати на збут	2150	5.3	(45 894)	(59 326)
Інші операційні витрати	2180	5.5	(40 626)	(27 915)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		(-)	(-)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		(-)	(-)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			279 449	185 571
прибуток	2190			
збиток	2195		(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200		-	-
Інші фінансові доходи	2220	5.7	623 220	7 841
Інші доходи	2240	5.6	240 928	460 582
Дохід від благодійної допомоги	2241		-	-
Фінансові витрати	2250	5.7	(708 950)	(197 725)
Втрати від участі в капіталі	2255		(-)	(-)
Інші витрати	2270	5.6	(698 299)	(107 261)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			-	349 008
прибуток	2290			
збиток	2295		(263 652)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5.9	720	15 258
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-	-
Чистий фінансовий результат:			-	364 266
прибуток	2350			
збиток	2355		(262 932)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		-	-
Накопичені курсові різниці	2410		-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		-	-
Інший сукупний дохід	2445		-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		(262 932)	364 266
Чистий прибуток (збиток), що належить:				
власникам материнської компанії	2470		(262 394)	363 883
неконтрольованій частці	2475		(538)	383
Сукупний дохід, що належить:				
власникам материнської компанії	2480		(262 394)	363 883
неконтрольованій частці	2485		(538)	383

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Матеріальні затрати	2500		1 693 160	2 706 955
Витрати на оплату праці	2505		46 088	45 355
Відрахування на соціальні заходи	2510		8 999	8 924
Амортизація	2515		48 168	47 632
Інші операційні витрати	2520		110 178	124 956
Разом	2550		1 906 593	2 933 822

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Середньорічна кількість простих акцій	2600		-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650		-	-

Керівник

Царенко Ігор Анатолійович

Головний бухгалтер

Ващенко Юлія Андріївна



Підприємство _____

ПрАТ "ЄВРОКАР"
(найменування)Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2021	01	01
30913130		

**Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за 20 20 р.**

Форма N 3

Код за ДКУД

1801009

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000		3 176 169	3 591 115
Повернення податків і зборів	3005		377	95
у тому числі податку на додану вартість	3006		-	-
Цільового фінансування	3010		697	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011		-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015		-	-
Надходження від повернення авансів	3020		101	785
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025		8 290	5 263
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035		652	952
Надходження від операційної оренди	3040		84	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045		-	-
Надходження від страхових премій	3050		-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055		-	-
Інші надходження	3095	5.17	77 245	36 490
Витрачання на оплату:			(2 214 648)	(3 299 538)
Товарів (робіт, послуг)	3100			
Праці	3105		(36 458)	(37 108)
Відрахувань на соціальні заходи	3110		(9 730)	(9 774)
Зобов'язань з податків і зборів	3115		(606 242)	(105 560)
Зобов'язання з податку на прибуток	3116		(-)	(-)
Зобов'язання з податку на додану вартість	3117		(130 353)	(71 848)
Зобов'язання з інших податків і зборів	3118		(475 889)	(475 889)
Витрачання на оплату авансів	3135		(-)	(-)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140		(-)	(1 288)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145		(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150		(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155		(-)	(-)
Інші витрачання	3190	5.17	(8 838)	(3 866)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195		387 699	177 566

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «СВРОКАР»
(найменування)

за ЄДРПОУ 30913130

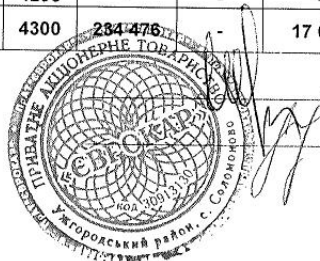
Звіт про власний капітал за 2020 рік

Форма № 4 Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	234 476	-	17 030	13 927	121 529	-	-	386 962
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	234 476	-	17 030	13 927	121 529	-	-	386 962
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	(40 598)	-	-	(40 598)
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	(40 598)	-	-	(40 598)
Залишок на кінець року	4300	234 476	-	17 030	13 927	80 931	-	-	346 364

Керівник

Головний бухгалтер



Царенко Ігор Анатолійович

Ващенко Юлія Андріївна

Пасив	Код рядка	Примітка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	5.20	234 476	234 476
Капітал у дооцінках	1405		-	-
Додатковий капітал	1410	5.22	17 030	17 030
Резервний капітал	1415	5.21	13 927	13 927
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		80 931	145 349
Неоплачений капітал	1425		-	-
Вилучений капітал	1430		-	-
Усього за розділом I	1495		346 364	410 782
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	5.9	9 597	8 378
Довгострокові кредити банків	1510	5.23	24 000	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	5.24	1 291 479	1 192 421
Довгострокові забезпечення	1520		-	-
Цільове фінансування	1525		-	-
Усього за розділом II	1595		1 325 076	1 200 799
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	5.24	144 207	69 637
товари, роботи, послуги	1615	5.25	14 770	19 887
розрахунками з бюджетом	1620	5.26	1 439	2 608
у тому числі з податку на прибуток	1621		-	-
розрахунками зі страхування	1625	5.26	205	233
розрахунками з оплати праці	1630	5.26	841	1 004
за одержаними авансами	1635	5.26	1 118	17 376
за розрахунками з учасниками	1640	5.26	6 081	6 081
із внутрішніх розрахунків	1645		-	-
Поточні забезпечення	1660	5.27	1 171	1 537
Доходи майбутніх періодів	1665		-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5.26	32 775	411
Усього за розділом III	1695		202 607	118 774
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
	1700		-	-
Баланс	1900		1 874 047	1 730 355

Керівник

Головний бухгалтер



Царенко Ігор Анатолійович

Ващенко Юлія Андріївна

Підприємство <u>ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ЄВРОКАР»</u> (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
		2022	01	01
		30913130		

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (Звіт про сукупний дохід) за 2021 рік

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5.1	3 450 867	2 773 450
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	5.1	(3 236 622)	(2 422 213)
Валовий:				
прибуток	2090		214 245	351 237
збиток	2095		-	-
Інші операційні доходи	2120	5.4	60 155	74 997
Адміністративні витрати	2130	5.2	(38 527)	(79 221)
Витрати на збут	2150	5.3	(76 456)	(45 894)
Інші операційні витрати	2180	5.5	(20 993)	(28 420)
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
прибуток	2190		138 424	272 699
збиток	2195		-	-
Дохід від участі в капіталі	2200		-	-
Інші фінансові доходи	2220	5.7	137 411	443 089
Інші доходи	2240	5.6	87 076	168 914
Фінансові витрати	2250	5.7	(251 926)	(534 342)
Втрати від участі в капіталі	2255		-	-
Інші витрати	2270	5.6	(45 708)	(385 366)
Фінансовий результат до оподаткування:				
прибуток	2290		65 277	-
збиток	2295		-	(35 006)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5.9	(859)	(5 592)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-	-
Чистий фінансовий результат:				
прибуток	2350		64 418	-
збиток	2355		-	(40 598)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		-	-
Накопичені курсові різниці	2410		-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		-	-
Інший сукупний дохід	2445		-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		64 418	(40 598)

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «СВРОКАР» (найменування)	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
			2022	01	01
			30913130		
		за ЄДРПОУ			

Звіт про рух грошових коштів (ЗА ПРЯМИМ МЕТОДОМ) за 2021 рік

Форма № 3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
Реалізації продукції (арів, робіт, послуг)	3000		4 526 823	3 176 103
Повернення податків і зборів	3005		-	377
у тому числі податку на додану вартість	3006		-	-
Цільового фінансування	3010		849	695
Надходження авансів від покупців і замовників	3015		-	-
Надходження від повернення авансів	3020		199	101
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025		2 849	8 276
Надходження від боржників неустойки(штрафів, пені)	3035		1 046	652
Надходження від операційної оренди	3040		67	84
Інші надходження	3095	5.18	54 492	77 245
Витрачання на оплату:				
товарів (робіт, послуг)	3100		(3 165 169)	(2 284 876)
Праці	3105		(42 439)	(36 140)
Відрахувань на соціальні заходи	3110		(11 303)	(9 643)
Зобов'язань з податків і зборів	3115		(702 507)	(594 080)
Витрачання на оплату зобов'язання з податку на прибуток	3116		(6 923)	-
Витрачання на оплату зобов'язання з податку на додану вартість	3117		(107 689)	(118 349)
Витрачання на оплату зобов'язання з інших податків та зборів	3118		(587 895)	(475 731)
Витрачання на оплату авансів	3135		-	-
Витрачання на повернення авансів	3140		(991)	-
Інші витрачання	3190	5.18	(7 228)	(7 662)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195		386 688	331 132
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
Надходження від реалізації:				
фінансових інвестицій	3200		-	-
необоротних активів	3205		-	-
Надходження від отриманих:				
відсотків	3215		-	-
дивідендів	3220		-	-
Надходження від деривативів	3225		-	-
Інші надходження	3250		-	-
Витрачання на придбання:				
фінансових інвестицій	3255		-	-
необоротних активів	3260		(661)	(834)
Виплати за деривативами	3270		-	-
Інші платежі	3290		-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295		-661	-834
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності				
Надходження від:				
Власного капіталу	3300		-	-
Отримання позик	3305		162 000	104 000

Стаття	Код рядка	Примітка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Інші надходження	3340		42 900	13 700
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345		-	-
Погашення позик	3350		(377 460)	(393 376)
Сплату дивідендів	3355		-	-
Витрачання на сплату відсотків	3360		(18 958)	(29 670)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365		(258)	(1 514)
Інші платежі	3390		(75 800)	(12 900)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395		-267 576	-319 760
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400		118 451	10 538
Залишок коштів на початок року	3405		46 774	35 021
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410		(593)	1 215
Залишок коштів на кінець року	3415		164 632	46 774

Керівник

Головний бухгалтер



Царенко Ігор Анатолійович

Ващенко Юлія Андріївна

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ЄВРОКАР» за ЄДРПОУ 30913130 (найменування) Дата (рік, місяць, число) 2022 01 01

Звіт про власний капітал за 2021 рік

Форма № 4

Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	234 476	-	17 030	13 927	80 931	-	-	346 364
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	234 476	-	17 030	13 927	80 931	-	-	346 364
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	64 418	-	-	64 418
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	64 418	-	-	64 418
Залишок на кінець року	4300	234 476	-	17 030	13 927	145 349	-	-	410 782

Керівник

Головний бухгалтер



Царенко Ігор Анатолійович

Ващенко Юлія Андріївна

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ЄВРОКАР»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
Територія	ЗАКАРПАТСЬКА	за ЄДРПОУ	2022	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КАТОТТГ ¹	30913130		
Вид економічної діяльності	Виробництво автотранспортних засобів	за КОПФГ	UA21100270050020245		
Середня кількість працівників ²	250	за КВЕД	230		
Адреса, телефон	Перемоги, буд.46, с. Соломоново, Ужгородський район, Закарпатська обл.				

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2021 року

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	Примітка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	5.11	629	547
первісна вартість	1001		2 306	2 287
накопичена амортизація	1002		1 677	1 740
Незавершені капітальні інвестиції	1005		220	-
Основні засоби	1010	5.10	192 247	131 258
первісна вартість	1011		1 574 491	1 575 800
знос	1012		1 382 244	1 444 542
Довгострокові біологічні активи	1020		-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		-	-
інші фінансові інвестиції	1035	5.12	558 593	558 593
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		-	-
Відстрочені податкові активи	1045		-	-
Інші необоротні активи	1090		-	-
Усього за розділом I	1095		751 689	690 398
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	5.14	411 878	112 455
Виробничі запаси	1101		74 636	49 492
Незавершене виробництво	1102		-	-
Готова продукція	1103		133 401	44 568
Товари	1104		203 841	18 395
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5.15	380 277	296 900
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5.16	257 269	403 314
з бюджетом	1135	5.17	10 315	4 844
у тому числі з податку на прибуток	1136		-	4 844
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	5.17	92	671
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5.17	14 514	53 704
Поточні фінансові інвестиції	1160		-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	5.18	46 774	164 632
Готівка	1166		-	-
Рахунки в банках	1167	5.18	46 774	164 632
Витрати майбутніх періодів	1170	5.19	280	251
Інші оборотні активи	1190	5.19	959	3 186
Усього за розділом II	1195		1 122 358	1 039 957
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		-	-
Баланс	1300		1 874 047	1 730 355



Ім'я користувача: Кафедра комерційної діяльності та логістики Ляден...	ID перевірки: 1015951500
Дата перевірки: 29.11.2023 10:39:21 EET	Тип перевірки: Doc vs Internet + Library
Дата звіту: 29.11.2023 10:39:57 EET	ID користувача: 100005732

Назва документа: Максименко Є.В. Управління закупівельною діяльністю підприємства

Кількість сторінок: 68 Кількість слів: 12612 Кількість символів: 98671 Розмір файлу: 318.73 KB ID файлу: 1015627509

14.9% Схожість

Найбільша схожість: 3.93% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1015600218)

4.38% Джерела з Інтернету

375

Сторінка 70

13.4% Джерела з Бібліотеки

496

Сторінка 74

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

1

ВПЛИВ ВІЙНИ НА РОЗВИТОК ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В ЄС

IMPACT OF THE WAR ON THE DEVELOPMENT OF FREIGHT TRANSPORT IN THE EU

Анотація. В даному дослідженні нами був проведений аналіз впливу війни на розвиток вантажних перевезень в ЄС. Для початку нами був досліджений вплив війни нафту та енергоносії та визначений взаємозв'язок війни та росту цін на дизельне паливо в ЄС. В підсумку нами були запропоновані оптимальні шляхи подолання наслідків війни для логістичних компаній, які можна застосувати і у практичній діяльності.

Ключові слова. перевезення, логістика, оптимізація витрат, енергетичний ринок, ЄС.

Abstract. This study analyzed the impact of the war on the development of freight transport in the EU. To begin with, we examined the impact of the war on oil and energy resources and determined the relationship between the war and rising prices for diesel fuel in the EU. As a result, we have proposed optimal ways to overcome the consequences of war for logistics companies, which can be applied in practical activities.

Key word. transportation, logistics, cost optimization, energy market, EU.

Війна в Україні, яка почалась в 2022 сколихнула не тільки продовольчий та фінансовий ринок, але й неабияк торкнулась вантажних перевезень, призвівши до шаленого росту цін. Передумовою цього було зростання цін на енергоносії та паливо, які особливо критично змінилися на тлі санкцій проти росії. Актуальність дослідження ситуації на ринку вантажних перевезень в ЄС підтверджується тим, що саме ціна перевезення лягає на кінцевого споживача, в тому числі і вітчизняного, який вплатить за товар дорожче через збільшення вартості доставки. Також даний напрям є відносно новим, адже ринок перевезень в Європі останні 75 років розвивався без воєн і похідних від воєн збурень.

З початком російсько-української війни ціни на нафту на прикладі нафти марки Brent підскочили майже до 129 дол/барель (лютий/березень 2022 р.). Загалом, ціна на нафту в 2022 досягла свого рекордного максимуму вперше з 2008 року [2]. Такий скачок спричинений повномасштабним вторгненням росії в Україну, санкціями світу проти росії та обмеженням нафти на ринку через відмову більшості країн світу від споживання російської нафти..

Особливої увагу привертає ріст цін на паливні матеріали, які буквально за кілька місяців зросли в два рази, основною причиною росту яких була максимально висока ціна на нафту та дефіцит на ринку. На основі аналізу індексу цін на енергетичні товари, їх рівень зріс в деяких країн майже вдвоє. Особливо гостро це відчула Туреччина, так як ріст індексу цін за період лютого-травня виріс на 23,9%, Швеція – на 15,9%, та Естонія – на 17,7%. В середньому по досліджуваних країнах, станом на Березень 2022 року відбувся ріст індексу цін на енергетичні товари на 9,9% [1]. Санкції, що були накладені на росію обмежили попит на російські енергетичні товари і країни відмовляючись від палива агресора купляли їх за дорожчими цінами.

Наступним дослідимо вплив ціни на нафту на ціну дизельного палива в ЄС, яка за перші місяці війни досягла рекордної позначки (рис. 1). Ціни на дизпаливо зросли з 1,44 євро (в січні 2022 року) до 4,44 євро (в травні 2022) і призвели до зростання цін на логістику та продукти харчування. Високі ціни на дизельне паливо призвели до рекордного зростання цін на перевезення.

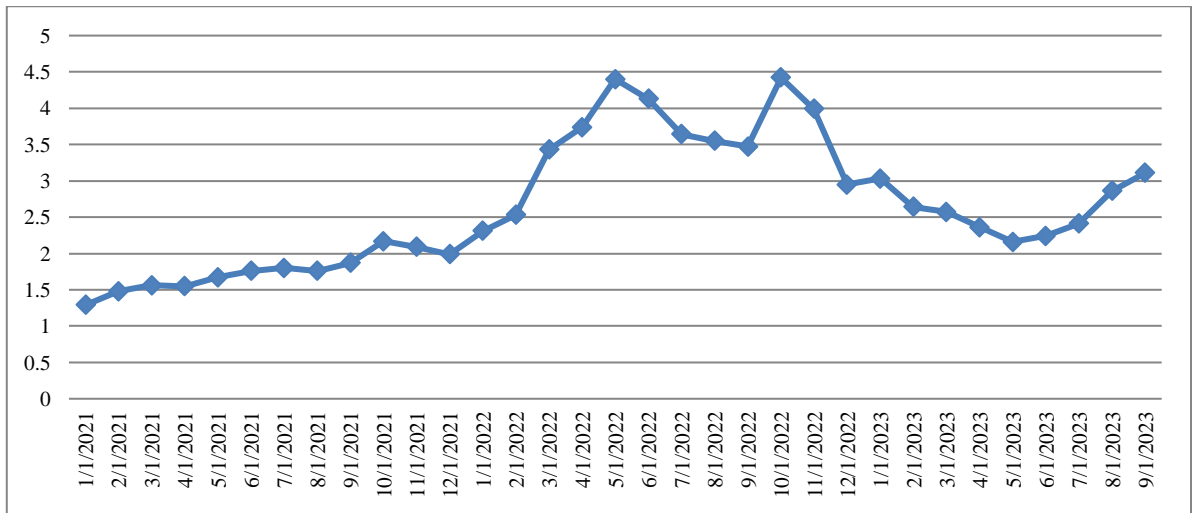


Рисунок 1 – Динаміка цін на дизельне паливо в ЄС за період 2021-2023 рр, євро [3]

Через рекордно високі ціни на паливо на тлі війни в Україні та нестачі водіїв витрати на вантажні автомобільні перевезення збільшилися у 2022 році на 13% по всій Європі [4]. Рекордним виявився період березня-травня, саме тоді по всій Європі був дефіцит палива, що спровокував ріст цін на нього та відповідно і ріст вартості перевезень в країнах ЄС.

На наступному графіку проаналізуємо динаміку ціни на перевезення вантажним автомобілем в Європі (див. рис. 2).

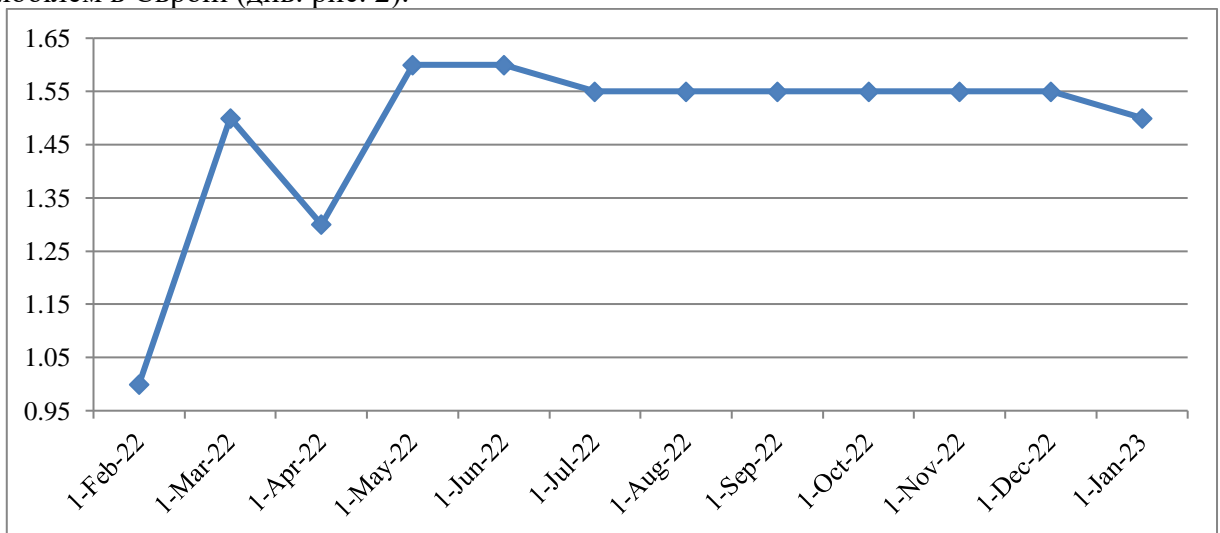


Рисунок 2 – Динаміка цін на перевезення вантажним автомобілем з лютого 2022 року по листопад 2022 року, євро за 1 км

Джерело: [5]

Даний графік демонструє зростання цін на 60% на вантажні перевезення з початку війни. Хоч ріст цін нормалізувався в липні 2022, проте ціна на перевезення вже ніколи не досягне рівня лютого 2022 року.

Зважаючи на ситуацію, яка склалась на ринку вантажних перевезень транспортним компаніям потрібно подумати як вони можуть зменшити свої витрати на перевезення та бути конкурентними на ринку, а компаніям, які користуються послугами перевізників.

Для того, щоб перш за все оптимізувати ціни на перевезення, потрібно укласти договір з компанією постачальником-паливного та зафіксувати ціни на певний період часу, що дасть змогу компанії не бути залежним від зміни цін.

Отож пропонується подати наші заходи у вигляді рисунку 3.



Рисунок 3 - Заходи щодо оптимізації витрат на перевезення за у зв'язку з війною в Україні

Джерело: Створено автором

В підсумку зазначимо основні перспективні покращення, які б допомогли компанія-перевізникам бути конкурентоспроможними на ринку вантажних перевезень в ЄС:

1. Використання інноваційних технологій, які допоможуть оптимізувати витрати на перевезення через контроль всього процесу, до прикладу впровадження технології DigitalTwin, що дозволить в режимі реального часу слідкувати за вантажем та контролювати процес.

2. Перехід на електроенергетику, що по-перше буде корисним для довкілля, а по друге створить додаткову цінність компанії на ринку та імідж сталого перевізника.

3. Використовувати переваги технології штучного інтелекту та поступово роботи заміну персоналу (логістичних операторів) на чат-боти, даний перехід дозволить отримати компанії перевізнику додаткову вигоду у вигляді зекономлених коштів на заробітну плату та працівника, який працює 24/7.

Здійснивши аналіз послуг вантажних перевезень в ЄС в умовах війни в Україні можна зробити наступні висновки:

1. Війна негативно вплинула на ріст цін на енергоносії, що призвело до росту цін на вантажні перевезення, який в середньому становив 60%.

2. В період війни для компаній перевізників рекомендується використати запропоновані заходи, щодо оптимізації ціни на перевезення та бути конкурентними на ринку. Що до компаній, які користуються послугами перевізників – то доцільніше буде купити власний автомобіль, які окупиться компанії навіть менше ніж за три роки та наявність власного автомобіля дозволить краще контролювати сам процес доставки.

Література

1. Consumer Prices, OECD - Updated: 4 May 2022 (2022) URL: <https://www.oecd.org/newsroom/consumer-prices-oecd-updated-4-may-2022.htm> (дата звернення: 25.10.2023).
2. Crude Oil Prices - 70 Year Historical Chart (2022) URL: <https://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart> (дата звернення: 25.10.2023).
3. Вартість дизельного палива в ЄС (2022) URL: <https://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=diesel&months=60¤cy=eur> (дата звернення: 26.10.2023).
4. Road freight transportation costs hit all-time high in 2022, reveals latest analysis (2022) URL: <https://trans.info/road-freight-transportation-costs-by-sennder-330379> (дата звернення: 14.11.2023).
5. Вартість вантажного перевезення в Європі (2023) URL: <https://della.eu/prices/local/> (дата звернення: 26.10.2023).