

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студентки _____ Гаєвської Дарії Владиславівни _____
(прізвище, ім'я, по батькові)
академічної групи _____ 073 – 20 - 4 _____
(шифр)
спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства (за матеріалами ТОВ «Перша логістична компанія»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Черняк В.І.	82	добре	
Рецензент				
Нормоконтролер	Черняк В.І.	85	добре	

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 20 » травня 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студентці Гаєвській Д.В. академічної групи 073-20-4спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства (за матеріалами ТОВ «Перша логістична компанія»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 р. № 474-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретично-методологічні основи логістичного менеджменту підприємства	20.05.2024 р. – 28.05.2024 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Перша логістична компанія»	29.05.2024 р. – 10.06.2024 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Обґрунтування управлінських рішень щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

Завдання видано

_____ Черняк В.І.

(підпис керівника)

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання

_____ Гаєвська Д. В.

(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студентки групи 073-20-4
НТУ «Дніпровська політехніка»
Гаєвської Дарії Владиславівни

на тему: Обґрунтування управлінських рішень щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства (за матеріалами ТОВ «Перша логістична компанія»)

ЛОГІСТИКА, УПРАВЛІННЯ, РУХОМИЙ ПАРК, ПРОЄКТ, ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КРЕДИТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ

Структура роботи: 70 сторінок комп'ютерного тексту; 7 рисунків; 14 таблиць; 34 джерела посилання.

Об'єктом розроблення виступають логістичні процеси підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування й розробка рішень щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому:

- проаналізовано теоретичні засади логістичного менеджменту підприємства; визначено основні проблеми виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства на основі оцінки ринкового середовища, техніко-економічних показників та прогнозу умов розвитку діяльності; обґрунтовано рекомендації щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства.

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі були використані наступні методи дослідження: структурно - системний підхід, методи наукового пізнання, аналізу і синтезу, статистичного аналізу, економічного аналізу, графічної інтерпретації, порівняння, узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання великих і середніх підприємствах при вирішенні завдань підвищення ефективності логістичної діяльності за рахунок розширення рухомого парку.

Сфера застосування – планування інвестицій в інноваційні проекти розширення рухомого парку підприємства.

Економічна чи соціально-економічна ефективність. Очікувана прибутковість проєкту складає 8723,13 тис. USD з рентабельністю реалізації 1,18. Повна окупність проєкту досягається за 2 роки і 6 місяців.

Значимість роботи для логістичного підприємства полягає в тому, що розроблені пропозиції можуть бути використані топ – менеджментом при плануванні програм розширення рухомого парку.

ABSTRACT

qualification work of the bachelor
student group 073-20-4
Dnipro University of Technology
Gaevska Daria Vladyslavivna

Title: Substantiation of managerial decisions regarding the expansion of the rolling stock of a logistics enterprise (based on the materials of LLC “First Logistic Company”)

LOGISTICS, MANAGEMENT, VEHICLE PARK, PROJECT, INVESTMENT
LOAN, EFFICIENCY

Structure of work: 70 pages of computer text; 7 drawings; 14 tables; 34 reference sources.

The object of development is the logistics processes of the enterprise.

The purpose of the work is theoretical substantiation and development of solutions for the expansion of the rolling stock of the logistics enterprise.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows:

- the theoretical foundations of the logistics management of the enterprise were analyzed; the main problems of the production and economic activity of the investigated enterprise are determined on the basis of an assessment of the market environment, technical and economic indicators and a forecast of the conditions for the development of the activity; the recommendations on the expansion of the rolling stock of the logistics enterprise are substantiated.

Research methods. The following research methods were used in the qualification work: structural-systemic approach, methods of scientific knowledge, analysis and synthesis, statistical analysis, economic analysis, graphic interpretation, comparison, generalization.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use by large and medium-sized enterprises in solving the problems of increasing the efficiency of logistics activities due to the expansion of the rolling stock.

The scope of application is planning of investments in innovative projects of expansion of the company's rolling stock.

Economic or socio-economic efficiency. The expected profitability of the project is 8,723.13 thousand USD with a return on investment of 1.18. The full payback of the project is achieved in 2 years and 6 months.

The significance of the work for the logistics enterprise is that the developed proposals can be used by top management when planning programs for expanding the rolling stock.

ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретично-методологічні основи логістичного менеджменту підприємства	6
1.1 Теоретичні принципи логістичного управління	6
1.2 Значення та ефективність логістичних процесів в діяльності підприємства	12
1.3 Основні проблеми і перспективні тренди сучасного етапу розвитку логістичного менеджменту підприємств	17
2 Аналіз результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Перша логістична компанія».....	25
2.1 Загальна характеристика діяльності ТОВ «Перша логістична компанія»	25
2.2 Аналіз рівнів, динаміки та структури результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Перша логістична компанія».....	30
2.3 Аналіз перспектив ринкового розвитку ТОВ «Перша логістична компанія»	39
3 Обґрунтування управлінських рішень щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства	44
3.1 Формулювання вихідних умов для постанови завдання розширення рухомого парку ТОВ «Перша логістична компанія».....	44
3.2 Виробничо-експлуатаційний план розширення рухомого парку ТОВ «Перша логістична компанія»	46
3.3 Чутливість проекту розширення рухомого складу ТОВ «Перша логістична компанія» до змін: оцінка впливу основних факторів ризику	51
Висновки	58
Перелік джерел посилання	61
Додаток А. Фінансова звітність ТОВ «Перша логістична компанія»	65
Додаток Б. Рецензія на кваліфікаційну роботу	78
Додаток В. Відгук керівника кваліфікаційної роботи	79

ВСТУП

Логістика, ймовірно, є одним із найпоширеніших бізнес-процесів в організаціях, які транспортують фізичні товари від місця відправлення до пункту призначення. Вона потребує активної участі багатьох відділів усіх залучених організацій і численних процесів для завершення всього процесу виконання. Як правило, великі підприємства вважають за краще керувати логістичними операціями самостійно, тоді як менші організації, як правило, частково або повністю доручають свою логістику третій стороні.

Логістика відіграє життєво важливу роль у різних бізнес-функціях, особливо в управлінні операціями та контролі якості. Сировину можна закуповувати ефективніше, транспортувати та зберігати, поки вона не знадобиться. Завдяки цій стратегії ваш бізнес може стати ще прибутковішим. Координація ресурсів для досягнення своєчасної доставки може стати поворотним моментом для вашого бізнесу.

Також логістика допомагає підтримувати та покращувати імідж бренду організації. Якщо є затримки у виробництві та доставці продуктів, це може безпосередньо вплинути на імідж бренду.

Управління логістикою — це повний процес, який охоплює різні підпроцеси. Він включає в себе ефективне управління зберіганням, постачанням і транспортуванням.

Мета логістичної стратегії полягає в тому, щоб клієнти залишалися щасливими та задоволеними і, таким чином, досягали цілей організації. Вимірювання успіху управління логістикою може бути складним, оскільки воно включає багато взаємозалежних і життєво важливих бізнес-функцій.

З огляду на розвиток перешкод у галузі, належне управління логістикою стає головним фактором успішної діяльності компанії. Задоволення попиту клієнтів і надання послуг найвищого класу є основною метою найкращого управління логістикою.

Організація логістичної системи підприємства передбачає, що формування управління повинно бути орієнтоване на створення сприятливих умов функціонування всього логістичного процесу, а саме це і забезпечує системний підхід до даного процесу. І значну роль в цьому відіграє забезпеченість логістичного підприємства необхідною кількістю рухомого складу.

Мета і задачі дослідження. Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є теоретичне обґрунтування й розробка рішень щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано і вирішено такі наукові та практичні задачі:

- аналіз теоретичних засад логістичного менеджменту підприємства;
- визначення основних проблем виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства на основі оцінки ринкового середовища, техніко-економічних показників та прогнозу умов розвитку діяльності.
- обґрунтування рекомендацій щодо розширення рухомого парку логістичного підприємства.

Об'єктом розроблення виступають логістичні процеси підприємства.

Предметом даної роботи є методи та процедури управління рухомих складом логістичного підприємства.

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі були використані наступні методи дослідження: структурно - системний підхід, методи наукового пізнання, аналізу і синтезу, статистичного аналізу, економічного аналізу, графічної інтерпретації, порівняння, узагальнення.

Практичне значення отриманих результатів полягає в удосконаленні організаційної та інформаційної системи підтримки управлінських рішень в системі логістичного менеджменту підприємства в умовах розширення виробничої діяльності.

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Теоретичні принципи логістичного управління

Термін логістика стосується процесу переміщення та зберігання сировини, а також готової продукції [1]. Управління логістикою передбачає планування та виконання логістики з метою досягнення високоефективного ланцюга поставок.

Одними з ключових компонентів управління логістикою є управління складом, управління запасами, виконання замовлень, планування попиту та управління транспортом. Ефективне управління логістикою гарантує, що сировина та продукти швидко переміщуються по ланцюжку постачання, а керівництво завжди має бачення операцій з висоти пташиного польоту.

Простіше кажучи, логістику можна визначити як транспортування та контроль запасів між двома місцями зберігання всередині організації або за її межами. Логістика є однією з найважливіших ланок сучасних ланцюгів поставок. Необхідність швидкої доставки продукції в густонаселені регіони з дотриманням термінів виконання вимагає суворого планування та обробки.

Логістика стосується кожного аспекту, пов'язаного з транспортуванням товарів, включаючи маршрутизацію, призначення операцій отримання та пакування, відстеження запасів у дорозі, приймання поставок партій і контроль якості [2-4].

Він також може включати такі процеси, як крос-докінг, залежно від бізнес-моделі. Однак ніколи не слід забувати, що логістика служить меті передачі товарів у рамках «ланцюжка створення вартості». Отже, необхідно оцінювати логістику з огляду на сукупну цінність, яку вона приносить усім зацікавленим сторонам, залученим у процес.

Види логістичного менеджменту [5-11].

Логістика закупівель (вхідна логістика). Логістика закупівель стосується потоку сировини на виробничий об'єкт або фабрику. Логістика закупівель також відома як вхідна логістика, яка стосується внутрішнього потоку товарів і матеріалів.

Вхідна логістика є надзвичайно важливою частиною всього процесу управління логістикою. Це гарантує доступність сировини, коли це необхідно для безперервного виробництва. Будь-які збої на цьому етапі мають наслідки для всього ланцюга поставок.

Логістика виробництва, розподіл і управління матеріалами. Виробнича логістика - це процес переміщення сировини всередині виробничого приміщення. На даному етапі сировина вже заготовлена та закладена на складі.

Багато компаній виробляють продукцію, яка має довгі складальні лінії. Сировина, необхідна для виробництва, часто транспортується в декілька місць на заводі вручну або за допомогою автоматичних і напіваавтоматичних машин. Цей рух класифікується як виробнича логістика.

Виробнича логістика відіграє вирішальну роль у підтримці високої ефективності виробничого процесу.

Логістика продажів (вихідна логістика). Як впливає з назви, логістика збуту - це процес переміщення продукції зі складів і доставка її клієнтам. Це також іноді називають вихідною логістикою, маючи на увазі вихідний потік готової продукції.

У більшості випадків логістика продажів є останньою частиною логістичного менеджменту. Виробники часто співпрацюють із логістичними компаніями та агентами, щоб забезпечити доставку. З розвитком електронної комерції логістика збуту стала необхідною частиною операцій для більшості виробників, оскільки вони не можуть дозволити собі нарощувати доставку та доставку.

Зворотна логістика та повернення товару. Зворотна логістика - це потік продуктів від клієнта назад до вашого складу. Це відбувається кожного разу, коли клієнт повертає продукт і просить повернути гроші або замінити його.

Сьогодні більшість компаній електронної комерції пропонують безкоштовне повернення та обробку відшкодування. Це одна з найбільших останніх змін у політиці, що стосується управління логістикою.

Через жорстку конкуренцію компанії, які не пропонують ці послуги, часто замінюються компаніями, які пропонують. Нещодавнє опитування [12] показало, що 92% клієнтів з більшою ймовірністю купуватимуть у компанії, яка безперешкодно обробляє їх повернення. Це ж опитування також виявило, що 79% учасників хочуть, щоб їхні повернення були відправлені без жодних грошових витрат.

Все це природно означає, що компанії повинні ефективно керувати зворотною логістикою. Інакше це може спричинити не тільки логістичні проблеми, але й може різко погіршити якість обслуговування клієнтів і вплинути на майбутні продажі.

Що таке управління ланцюгом поставок? (табл. 1.1). Термін управління ланцюгом поставок (SCM) відноситься до всього шляху продукту [13]. Починається з закупівлі сировини і закінчується поставкою готової продукції замовнику. Управління ланцюгом поставок — це процес планування та виконання кожного кроку ланцюга поставок для забезпечення високої ефективності. Це один із найважливіших аспектів ведення бізнесу, заснованого на продукті. Процес управління ланцюгом постачання для кожної компанії є унікальним, оскільки залежить від структури організації та вимог до виробничого процесу. Стандартний SCM включає такі дії, як керування джерелами сировини, постачальниками логістичних послуг, партнерами з дистрибуції та кінцевими користувачами [14].

SCM – це процес, який може зробити або зруйнувати компанію, особливо ту, яка сильно залежить від виробництва якісної продукції економічно ефективним способом [15].

Мережа розподілу. Для споживачів 21 століття можна вважати епохою, коли люди перейшли від особистих покупок до онлайн-шопінгу. Водночас варто відзначити, що управління логістикою дедалі ускладнювалося. Насправді тиск на

ланцюжки поставок у всьому світі продовжує зростати, оскільки кількість SKU, кількість сировини та компонентів зростає. У той же час строки доставки постійно скорочуються, а регіони доставки «останньої милі» збільшуються [16].

Таблиця 1.1 - Управління ланцюгом поставок проти логістики: подібності та відмінності [13]

Подібності	Відмінності
SCM і логістика сприяють оптимізації потоків товарів та інформації.	SCM охоплює різноманітні функції, тоді як логістика є частиною управління ланцюгом поставок.
Обидва сприяють підвищенню рівня задоволеності клієнтів.	Управління логістикою в основному зосереджено на ефективній доставці готової продукції кінцевим споживачам. SCM зосереджена на посиленні процесів компанії.
Ефективне управління обома результатами дає більший прибуток і підвищення ефективності.	Логістика як концепція досить давня, а ланцюг поставок – це сучасна, цілісна ідея.

Пересічний онлайн-покупець стає все більш зацікавленим в отриманні своїх товарів того ж або наступного дня. Це перетворилося на операційну проблему, і тому розуміння управління логістикою є важливим для успіху на сучасному ринку, орієнтованому на споживачів.

Успішний розподіл вимагає забезпечення того, щоб люди, процеси, інструменти та інфраструктура були налаштовані на складність усього ланцюжка створення вартості. Давайте спробуємо розібратися, як функціонує мережа дистрибуції і як до неї підходити:

Що таке мережа розподілу?. Сукупність складських приміщень і транспортних можливостей, які використовуються для переміщення фізичних товарів з одного місця в інше, відома як розподільна мережа [17].

Розподільчі мережі відрізняються за формою та масштабом залежно від розміру організації чи підприємства. Amazon і Apple, ймовірно, матимуть більш просунуті та складні мережі розподілу, транспортні та логістичні системи [18].

Потреби кінцевого споживача в продукті, клієнтський досвід, вибір і доступність продукту, а також повернення продукту є найважливішими аспектами, які слід враховувати при створенні структури дистриб'юторської мережі.

Логістика та дистрибуція. Логістика стосується ретельного бізнес-планування, операцій або процедур, які допомагають компанії ефективно та успішно постачати, здійснювати транзакції та транспортувати предмети та товари.

Деякі з найпоширеніших функцій логістики включають: масові вантажі, транспортування та пакування, доставку, контроль температури, безпеку, керування автопарком, відстеження замовлень та інвентаризацію складу. Фізичний розподіл та управління з найкращою системою розподілу та управління є одним із основних принципів логістики [19].

Однією з найважливіших складових успіху компанії є розвиток ефективної дистриб'юторської мережі. Це частина стратегічного планування, яка дозволяє продуктам фірми швидко й ефективно охоплювати споживачів, водночас зберігаючи низькі витрати, щоб компанія могла отримувати більший прибуток.

Залежно від продукту та місця розташування кінцевих споживачів ланцюжок постачання товарів може передбачати велику мережу розподілу. Виробник може мати дистриб'юторську мережу для обслуговування оптовиків, які, у свою чергу, мають свої дистриб'юторські мережі для доставки до дистриб'юторських мереж роздрібних торговців, які продають товари у своїх роздрібних магазинах наприкінці ланцюга постачання .

З іншого боку, спрощений ланцюг постачання може включати виробника, який надсилає готові вироби до своєї дистриб'юторської мережі, а потім безпосередньо кінцевим споживачам.

Розташування мережі розподілу (близькість до споживача) і якість інфраструктури є двома основними характеристиками. Операції зі зберігання, обробки та транспортування розподільчого центру адаптовані до конкретних потреб компанії щодо обслуговування певної географічної території. Для належного керування потоком готових товарів потрібна висока складність окремого сайту — і, відповідно, всієї дистриб'юторської мережі.

Вимоги компанії до обладнання, персоналу, систем інформаційних технологій і транспортних засобів повинні бути сплановані та відображати всю мережу розподілу. Корпорація повинна вирішити, чи найкраще для її потреб підійде розподільна мережа концентраторів або децентралізована мережа.

Мережі розподілу знаходяться на поствиробничій стадії ланцюга постачання, де переміщуються товари та послуги та охоплюють усі етапи доставки готової продукції клієнтам.

В ідеалі надійна дистриб'юторська мережа покращує швидкість, з якою товари потрапляють до кінцевого споживача, і створює можливості для досягнення нових географічних регіонів. Ефективна дистриб'юторська мережа забезпечує необхідні можливості для вирішення логістичних складнощів, властивих сьгоднішнім ланцюгам постачання.

Переваги використання системи управління розподілом. Система управління розподілом дозволить усунути марнотратство різними способами. Добре реалізована система може значно зменшити псування та зменшити складські витрати та витрати. Надійна система управління дистрибуцією дозволяє виконувати за потреби, а не зберігати зайві продукти.

Програмне забезпечення для керування розповсюдженням знизить витрати на доставку та прискорить доставку клієнтам, а також спростить роботу для всіх зацікавлених сторін. Це може спростити ваші логістичні операції та надати кращої видимості як вашим внутрішнім, так і зовнішнім зацікавленим сторонам.

Проблеми управління дистрибуцією. Проблеми з розподілом можуть виникнути внаслідок різноманітних перерв у бізнесі. Природні порушення включають серйозні та широко поширені погодні явища, дефіцит сировини,

неврожайні роки, пошкодження комахами, епідемії та пандемії. Можливі також бунти, демонстрації, війни, страйки та інші людські заворушення.

Перебої в транспортуванні включають зношення транспортних засобів, простої технічного обслуговування та аварії, що спричинили пошкодження. Це також може включати затримку рейсів і обмежувальні вимоги дотримання транспортних норм, які зазвичай спостерігаються у вантажних перевезеннях.

Збої в транспорті також можуть бути спричинені такими економічними умовами, як рецесії, депресії, несподіване зниження або підвищення споживчого або ринкового попиту та коливання курсу валют.

1.2 Значення та ефективність логістичних процесів в діяльності підприємства

На перший погляд, логістика виглядає як проста передача сировини, напівфабрикатів і готової продукції між зацікавленими сторонами, яка в кінцевому підсумку поширюється на кінцевого споживача. Логістика також включає зворотну логістику, яка застосовна, якщо клієнт з будь-якої причини не бажає зберігати придбаний продукт і продавець схвалив його запит на повернення. Однак логістика — це набагато більше, ніж простий обмін товарами — вона включає лінії доходів, прибутковість, розуміння, внутрішньо- та внутрішньофірмові операції та аналітику. Логістика відіграє величезну роль у визначенні загального управління запасами, а часом вона також може вплинути на рівень виробництва.

1PL: стороння логістика. Логістика одностороння або 1PL — це коли виробник займається логістикою вдома без участі третьої сторони. Товар транспортується виробником безпосередньо до замовника без участі сторонніх осіб [17].

2PL: стороння логістика. Двостороння логістики або 2PL – це компанії, які відповідають за транспортування продуктів своїх клієнтів автомобільним, морським, залізничним або повітряним транспортом [17].

Судноплавні лінії, які працюють між різними портами по всьому світу, можна назвати найкращими прикладами компаній 2PL. Інші приклади включають авіаційні вантажні компанії та транспортні логістичні компанії.

Компанії 2PL можуть або володіти всіма своїми кораблями, літаками, вантажівками тощо, або керувати ними на договірній основі.

3PL: стороння логістика. Логістика трьохстороння, або 3PL, є однією з найпопулярніших організацій логістики. Компанії співпрацюють зі сторонніми постачальниками логістичних послуг і використовують їхні послуги для доставки товарів кінцевим споживачам [17].

Послуги 3PL включали управління складом, митне оформлення та управління ланцюгом поставок. Багато компаній 3PL пропонують широкий спектр додаткових логістичних послуг залежно від вимог своїх клієнтів.

4PL: стороння логістика. Логістика чотирьох стороння, або 4PL, виступає в якості постачальника послуг і експертного консультанта з логістики для своїх клієнтів. Компанії 4PL часто називають провідними постачальниками логістичних послуг. Це тому, що вони керують усіма поставками від імені своїх клієнтів [17].

Компанія 4PL пропонує широкий спектр послуг, таких як аналіз даних, складування та управління запасами, транспортування продуктів і сировини. За допомогою всіх цих послуг їхня кінцева мета — зробити ланцюг поставок максимально ефективним.

Ще одна важлива роль компанії 4PL — проводити дослідження ринку для всіх потреб своїх клієнтів і пропонувати найбільш підходящий варіант, навіть якщо це інша логістична компанія. 4PL повинен, перш за все, завжди бути неупередженим.

Таким чином, необхідно оптимізувати логістику, щоб задовольнити потреби ринку та вашу загальну інфраструктуру, включаючи закупівлі. Логістика також може вплинути на взаємодію з клієнтами, а для компаній електронної комерції вона може бути основним фактором лояльності до бренду.

Прогнозування продажів. Можливість керувати постачанням матеріалів і циклами виконання замовлень дозволяє краще реагувати на сезонні коливання попиту. Відгуки постачальників є цінним внеском, який може допомогти вам уникнути ефекту бича, коливань запасів у відповідь на зміни споживчого попиту.

Закупівлі. Маючи уявлення про те, як довго інвентар залишатиметься в дорозі та чи трапиться надзвичайна ситуація на стороні транспортера, можна зрозуміти, як продовжити плани закупівель. Крім того, точне ноу-хау щодо термінів виконання робіт дає змогу ефективніше планувати виробничий бюджет.

У разі будь-якої непередбаченої затримки можна придбати проблемний товар з альтернативного джерела залежно від ціни та графіка доставки, а також інших обмежень. Таким чином, закупівлі – це сфера, де логістика надає перевагу в процесі прийняття рішень.

Управління складом. Складування тісно пов'язане з логістикою, оскільки воно діє як якір, де товари зберігаються протягом тривалого часу, коли вони не в дорозі. Таким чином, маючи чітке уявлення про те, коли, що, куди та скільки запасів прибуде або потрібно буде відправити, підприємство отримує перевагу в управлінні вашим складським приміщенням. Неможливо використати складський простір завчасно, але також можна запобігти вузьким місцям і таким ситуаціям, як надлишок і брак запасів.

Управління запасами. Тут виникає найважливіша операційна сфера логістики – управління запасами. Управління запасами зосереджено на всьому ланцюжку створення вартості товарів, починаючи з моменту закупівлі товару і закінчуючи успішним завершенням доставки «останньої милі».

Логістика також може допомогти згладити коефіцієнт оборотності запасів, перепризначивши повернення запасів до центру, який зможе продати їх швидше, і зменшивши втрати, спричинені неправильним поводженням з товарами. Логістика допомагає контролювати рух запасів, щоб підтримувати грошові потоки на оптимальному рівні.

Виконання замовлення. Виконання замовлень можна вважати аспектом логістики, орієнтованим на клієнта, і може вплинути на імідж бренду. Таким

чином, хороша логістика має першочергове значення для того, щоб ваші замовлення були доставлені вчасно та не були втрачені під час транспортування.

Підвищення рівня задоволеності клієнтів. Клієнти завжди шукають швидке та якісне обслуговування. Щоб задовольнити цю потребу, вантажовідправники повинні запропонувати швидке обслуговування. Якщо ви дотримуетесь добре спланованого процесу управління, ви можете оптимізувати свої транспортні процеси та мінімізувати затримки.

Поліпшення обслуговування клієнтів призведе до покращення репутації компанії та бренду, що сприятиме розвитку бізнесу. Зрештою, належним чином сплановане та організоване управління логістикою допомагає забезпечити найкращу взаємодію з клієнтами.

Підвищення прозорості ланцюжка поставок. Основна перевага управління логістикою полягає в тому, що воно дає кращий огляд усього ланцюжка поставок, щоб бути в курсі того, що відбувається в кожній точці.

Варто слідкувати за своєю логістикою, створюючи точки повторного замовлення, використовуючи FIFO (техніку «першим прийшов, першим вийшов»), управління складом і аудити запасів. Підприємство може значно заощадити, керуючи своїм ланцюжком постачання та надаючи найкращі послуги своїм клієнтам і потенційним діловим партнерам [20].

Поліпшити управління складом. Чим ефективніше підприємство зможе керувати своєю логістикою, тим ефективніше воно зможе керувати своїм складом. Тип товарів, які зберігаються, має величезний вплив на роботу складу. Стратегія логістики повинна включати план інвентаризації складу, щоб зменшити відходи шляхом ефективного розподілу та відстеження швидкопсувних товарів, таких як продукти харчування. Підприємство матимете повну видимість, якщо співпрацюватимете зі стороннім (3PL) постачальником логістичних послуг.

Кроки для успішного плану логістики [21]:

- Переконайтеся, що відповідні особи у компанії обізнані про розвиток ланцюга поставок.

- Ефективно використовувати склади або простір розподільного центру.
- Визначити адекватні запаси на кожному складі чи розподільчому центрі.
- Регулярно перевіряти, чи належним чином логістичні партнери обслуговують підприємство і його клієнтів.
- Регулярно переглядати стратегію для оптимізації.

Підвищення видимості ланцюга постачання призводить до операційної ефективності. Для оптимізації процесу та уникнення майбутніх перерв необхідно розуміти дані та відстежувати переміщення предметів через вхід і вихід.

Потрібно також вибрати кваліфіковану команду спеціалістів для правильно організованої логістики, яка допоможе гарантувати швидку та безпечну доставку, складування та доставку продукції клієнтам.

Можна залучити більше бізнесу, якщо фірма надає своїм клієнтам якісні послуги. Клієнти замовлятимуть частіше, коли отримують оперативне та точне обслуговування від фірми, яка дотримується своїх обіцянок.

Щоб розвивати бізнес, ланцюг постачання повинен постійно розвиватися відповідно до змін очікувань клієнтів. Сьогодні покупці, швидше за все, швидко роблять покупки зі смартфонів, і їм не вдається швидко отримати замовлення.

Завдяки добре організованій логістиці підприємства можуть відповідати на запити в стислі терміни. Наймаючи досвідчену команду професіоналів, власники бізнесу можуть забезпечити швидку та безпечну доставку, складування та доставку клієнтам. Вони можуть включити ці послуги у свої пропозиції таким чином, щоб додати цінність і водночас гарантувати, що їхні продукти досягають клієнтів вчасно.

З наведеного вище стає очевидним, що логістика справді є хорошою стратегією для досягнення успіху в бізнесі.

Покращена відстежуваність. Завдяки оптимізованій логістиці та технічним операціям підприємство має можливість покращити відстеження всіх продуктів для всіх внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін. Наприклад, воно може

відображати своїм клієнтам статус доставки замовлення в режимі реального часу. У той же час його партнер з логістики також повинен отримувати миттєві оновлення, якщо клієнт вирішить перенести або змінити місце доставки. Таким чином, покращена відстежуваність дозволить оптимізувати витрати в усіх галузях і працювати, орієнтуючись на продуктивність.

Управління трудовими ресурсами. Ще однією великою перевагою є підвищення ефективності управління робочою силою, оскільки логістика безпосередньо впливає на постачання матеріалів. Усе планування людських ресурсів може бути реалізовано за допомогою належного планування, від розвантаження отриманого інвентарю до його пакування для відправлення. З іншого боку, правильна логістика також дозволяє планувати розподіл людських ресурсів для виробництва та інших відділів.

Кращий досвід клієнтів. Організація отримає значну користь від покращеного СХ, якщо є надійна інфраструктура виконання. Логістика відіграє величезну роль у оптимізації виробництва та управління складом, що впливає на час виходу на ринок. Насправді надання можливості відстеження статусу відправлення більше не є можливістю –клієнти очікують, що вона буде доступна за замовчуванням.

Завдяки вищезазначеним перевагам підприємство зможе приймати прораховані рішення, які допоможуть збільшити прибуток. Систематичне зниження ризиків і добре сплановані операції допоможуть максимізувати прибутковість без шкоди для клієнтського досвіду. Наявність детальної аналітики є ще однією причиною ефективної оптимізації витрат.

1.3 Основні проблеми і перспективні тренди сучасного етапу розвитку логістичного менеджменту підприємств

Логістика є джерелом життя кожної економіки на планеті. Економіка зазнала б краху, якби транспортні, транспортні та складські підприємства не

транспортували матеріали від постачальників до виробників і готову продукцію від виробників до споживачів.

Управління логістичним процесом завжди було складним завданням, але з часом воно ставало все складнішим. Майже кожен бізнес, незалежно від галузі, потребує продажу та придбання матеріалів, товарів та інших предметів, які необхідно транспортувати у визначене місце. Реальність така, що оскільки електронна комерція є різновидом масових покупок, попит на логістику зростає. Люди зайняті. Тому вони вважають за краще купувати онлайн, оскільки це швидко та легко.

Нижче наведений перелік найпоширеніших проблем, з якими щодня стикається менеджер логістики, разом із методами їх вирішення, сформований на основі аналізу низки наукових та прикладних джерел[22-23] .

Скорочення витрат на транспорті. У логістиці суттєвим фактором є транспортні витрати. Усі експедитори та агенти прагнуть отримати найкращі тарифи на перевезення певного вантажу. З огляду на зростання цін на паливо стає все важче скоротити витрати на транспортування.

Менеджерам потрібна чітка перспектива майбутніх замовлень, щоб краще оптимізувати витрати на транспортування, що є складним завданням, оскільки ринкові умови постійно змінюються.

Різні способи транспортування використовуються для розробки кращих технологій наповнення контейнерів до їх максимальної місткості. Настав час намітити найкращий шлях. Відстеження відправлень за допомогою логістичного програмного забезпечення може бути дуже корисним. Транспортне агентство третьої країни також є чудовою альтернативою для безперебійної доставки, але воно має бути перевірено як економічно ефективно.

Оптимізація бізнес-процедур. 36% опитаних компаній повністю погодилися з тим, що їхні партнери 3PL допомогли їм зменшити витрати та покращити бізнес-процеси [12].

Це означає, що партнери з логістики мають знання та досвід, щоб вийти за межі ланцюга постачання та логістичних операцій, щоб запропонувати покращення вашого бізнесу.

ZPLs повинні бути фінансово надійними, адаптованими та готовими йти на помірний ризик заради довгострокової вигоди. Оскільки сектор логістики дуже конкурентний, галузевий бенчмаркінг відіграє важливу роль у вдосконаленні процесів компанії.

Покращення обслуговування клієнтів. Очікування клієнтів змінилися як щодо термінів доставки, так і щодо якості обслуговування. Водночас ринки стали більш динамічними, а ланцюги поставок довшими та складнішими. Підприємства очікують, що їхні партнери з логістики допоможуть їм вирішити проблеми та допоможуть вам процвітати на конкурентному ринку.

Це вимагає, щоб партнери з логістики найняли відповідних людей із відповідними здібностями та мисленням. Вони також повинні працювати над покращенням і стандартизацією взаємодії з клієнтами в усіх регіонах, каналах і точках взаємодії, включаючи особисту взаємодію, телефонні дзвінки, онлайн-чати, електронні листи та соціальні мережі.

Збільшення видимості ланцюга поставок. Щоб стабільно забезпечувати точні та своєчасні поставки, партнери з логістики повинні мати доступ до всіх частин ланцюга постачання.

Відправлення слід відстежувати, щоб переконатися, що вони прямують за вказаним маршрутом і розкладом, а також увімкнути сповіщення та сигналізацію у разі затримки, щоб можна було вжити негайних заходів. Клієнти повинні мати можливість отримувати інформацію, таку як сповіщення про доставку та ETA, а також відстежувати відправлення.

Для належного укомплектування персоналу постачальникам логістичних послуг потрібна видимість робочих процесів складу, таких як надходження запасів, зберігання, керування замовленнями, виконання та відвантаження.

Відсутність інтеграції фінансових даних. Доступ до фінансових даних ланцюга постачання має вирішальне значення для вантажовідправників і

логістичних компаній для забезпечення безперебійної роботи бізнесу та оптимізації грошових потоків.

Інтеграція фінансових даних зазвичай необхідна для акредитивів, відкритих рахунків і платежів аудиту вантажів. Незважаючи на те, що зараз існує набагато більше альтернатив фінансування, ніж будь-коли раніше, подвійна перевірка транспортних рахунків ніколи не була простою – ціни різноманітні та заплутані, а посилення на перевізників не завжди точні. Крім того, транспорт є галуззю, яка потребує готівки. Затримки платежів можуть вплинути на відправників. Уніфікація інформації, отриманої в результаті інтеграції системи фінансових даних між системами зацікавлених сторін, призводить до підвищення ефективності логістичних операцій.

Сталість. Значна увага приділяється зниженню викидів, в основному в результаті урядового законодавства про заборону холостого ходу та скорочення викидів, а також завдяки думці громадськості та економії коштів.

Компанії можуть виконувати вимоги, оптимізувавши свої маршрути та вантажі, вимірюючи та звітуючи про викиди, оновлюючи свої двигуни та використовуючи альтернативне паливо.

Поточні моделі вантажівок забезпечують найкращу продуктивність двигуна, відповідність вимогам щодо забруднення та економію пробігу. Вони забезпечують значні довгострокові вигоди, але мають високі початкові інвестиції. Для цього можна розглянути використання системи керування автопарком.

Управління робочою силою. Людські ресурси є найціннішими; однак автоматизація програмного забезпечення логістики може допомогти з певними операціями. Найбільшу відповідальність керівництво несе перед співробітниками компанії. Усі рівні керівництва вимагають позитивного ставлення та робочого середовища без стресу.

Зробити це може бути складно, особливо враховуючи динаміку логістичної роботи та той факт, що співробітники розкидані по всьому світу. Управління робочою силою вимагає надзвичайної точності з точки зору планування,

посадових обов'язків, гарної комунікації та одноманітності операцій у ланцюзі поставок .

Інновації в технологіях. Для логістичних компаній впровадження нових креативних технологічних рішень стало обов'язковим. Враховуючи дефіцит робочої сили, жорстку конкуренцію та зростаючі очікування споживачів, технологічні вдосконалення можуть підвищити продуктивність за рахунок скорочення часу, витрат і помилок.

Системи автоматизації та керовані даними програмні рішення для розширеного маркування упаковки, складського сортування та інших завдань стали важливими. Компанії можуть використовувати системи, щоб цілодобово відстежувати свої відправлення, отримувати попередження та сповіщення, а також створювати індивідуальні звіти. Взаємодія з клієнтами, операційна ефективність і безпека можуть бути покращені за допомогою аналітики даних.

Якщо логістичні підприємства залишаються адаптивними та відданими модернізації технологій, людей і процесів, вони зможуть задовольнити зростаючий споживчий попит, водночас одержуючи прибуток і зростання.

Технологічні тенденції в управлінні ланцюгами поставок відображають поточні технологічні зміни в бізнес-процесах. Технологія забезпечує динамічний зв'язок між зацікавленими сторонами компанії та має полегшити роботу кожного в довгостроковій перспективі.

Автоматизація логістичних процесів може значно підвищити ефективність і продуктивність. Слідкувати за різними технічними розробками може бути складно в епоху цифрових технологій, головним чином тому, що на кожному кроці з'являється щось нове. Організації повинні бути напоготові та йти в ногу з останніми досягненнями, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку.

IoT (Інтернет речей). Інтернет речей (IoT) — це мережа фізичних пристроїв, які контролюють і передають дані через Інтернет без участі людини. Інтернет речей у логістиці покращує ефективність управління запасами , підвищуючи видимість на кожному етапі ланцюжка поставок. Поєднання технології IoT з логістикою та ланцюгом поставок підвищує ефективність і

забезпечує чіткість, видимість запасів у реальному часі, моніторинг стану та керування автопарком.

Блокчейн. У 2019 році глобальні витрати на блокчейн-рішення склали 2,7 мільярда доларів США ; до 2023 року ця цифра, за прогнозами, досягне 11,7 мільярдів доларів США (DHL та Accenture, 2018) [22]. За останні два роки блокчейн був однією з найбільш швидкозростаючих глобальних інновацій у галузі логістики, які змінюють форму індустрії. І він не демонструє ознак сповільнення.

Оскільки дані стають все більш важливими для оптимізованих логістичних операцій, проблеми з безпекою та ефективністю, пов'язані з обробкою даних через 3PL, зростають. Щоб задовольнити цей попит на рішення, розвиток логістичних технологій у 2022 році, швидше за все, визначатиметься успіхом таких компаній, як Koorman Logistics, голландська фірма, яка регулює логістику доставки автомобілів за допомогою блокчейну біткойн [23].

Koorman є першою компанією, яка постачає автомобілі за допомогою повністю безпаперового процесу, керованого даними (Daley, 2019). Очікуйте, що у 2021 році більше логістичних компаній використовуватимуть процедури блокчейну для економії відходів [23].

Автоматизація. Термін «автоматизація» в розподільних центрах або складах стосується всього, від процесів до фізичної автоматизації. Оцифрування ручних методів включає системи pick-to-light із працівниками, які сканують штрих-коди, а світлодіодні індикатори показують кількість продуктів для отримання. Автономні мобільні роботи, що працюють на складах, стануть звичним явищем. Багато бізнес-процедури й надалі будуть автоматизовані різним ступенем залежно від розміру та об'єму складів або розподільних центрів.

Еластична логістика. Під час кризи ринкові суперечності можуть визначати долю компанії. Підприємства процвітатимуть у цей складний період, якщо їхні ланцюги поставок будуть активними, плідними та надійними. Розумні компанії дозволяють виникати еластичним логістичним тенденціям, розширюватися або скорочуватися у відповідь на вимоги ринку. Технологія

еластичної логістики дозволяє компаніям вирішувати несподівані проблеми з мінімальними простоями. Еластична логістика може підвищити ефективність вашого бізнесу.

Фірмовий досвід доставки. Підтримка незмінної ідентичності бренду в усіх точках взаємодії з клієнтами зміцнює довіру клієнтів до вашого бізнесу та зміцнює довіру до вас.

Одним із найважливіших компонентів збереження ідентичності вашого бренду є брендування досвіду доставки. Коли споживачі отримують своє замовлення в якісній фірмовій упаковці, вони захочуть поділитися ним у соціальних мережах, що є практично безкоштовною рекламою для вашого бізнесу.

Інвестуйте в упаковку продукту з унікальним і помітним логотипом, рішення для відстеження, транспортні етикетки та інші зміни, щоб брендувати досвід доставки.

ІІІ (штучний інтелект). Компанії можуть бути проактивними у справлянні зі змінами попиту, використовуючи алгоритми AI у поєднанні з машинним навчанням. Наприклад, менеджери можуть використовувати системи прогнозування на основі штучного інтелекту, щоб окреслити процедури ланцюжка поставок і знайти методи скорочення витрат.

Штучний інтелект в безпілотних автомобілях і технології розумних доріг впливають на рух до автоматизації служби доставки. Крім того, технологія когнітивної автоматизації на основі штучного інтелекту застосовує інтелект до виконання адміністративних обов'язків і прискорює проекти, що потребують великої кількості даних.

Логістика електронної комерції. Після спалаху, оскільки люди були ізольовані вдома, продажі електронної комерції різко зросли. Споживачі постійно шукають компанії з доданою вартістю, а логістика електронної комерції, за прогнозами, зросте до 557 мільярдів євро до 2025 року [23]. Незабаром ваші центри транспортування та розподілу будуть оптимізовані для конкретних роздрібних партнерів. Завдяки логістиці електронної комерції вони

забезпечуватимуть збір, пакування, доставку та навіть оновлення в реальному часі. Одним із найважливіших аспектів логістики електронної комерції є цифрове виконання, що гарантує, що продукти клієнтів прибудуть у призначене місце.

Транскордонна логістика. Кількість людей, які купують продукти в міжнародному масштабі, зросла завдяки гнучким варіантам доставки, способам оплати та вибору.

В результаті зріс інтерес до транскордонної логістики. Однією з найважливіших переваг міжнародної доставки є можливість отримати доступ до нових клієнтів і ринків, що підвищує прибутки.

Гейміфікація. У 2022 році однією з цікавих тенденцій у ланцюзі поставок, яка підвищить ефективність складських працівників, є гейміфікація. Гейміфікація дозволяє співробітникам здорово конкурувати, використовуючи цифрові інструменти в реальних складських процесах. Ця технологія може підвищити ефективність, маневреність і розвиток ваших навичок. Це також дозволяє компаніям надавати працівникам право похвалитися виконанням інтерактивних завдань. Ця тенденція може спонукати людей працювати розумніше [12].

Великі дані. Численні логістичні фірми використовують збір даних, аналіз і прогнозування попиту, щоб покращити свою ефективність і скоротити витрати. Датчики використовуються для збору даних про швидкість, гальмування, місцезнаходження, час простою та моніторингу проблем з обслуговуванням, як-от тиску в шинах і заряду акумулятора. Таку інформацію можна використовувати для виконання процедур профілактичного обслуговування автомобілів, щоб подовжити їх загальний термін служби, зменшити споживання палива та оптимізувати маршрути.

2 АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПЕРША ЛОГІСТИЧНА КОМПАНІЯ»

2.1 Загальна характеристика діяльності ТОВ «Перша логістична компанія»

ТОВ «Перша логістична компанія» (ПЛК) заснована у 2011 році українським підприємцем Максимом Шкілем та входить до складу холдингу «MS Capital», який об'єднує компанії з логістичного, автомобільного, дорожнього та аграрного секторів. надає повний спектр послуг у сфері вантажних перевезень залізничним транспортом та займає лідируючі позиції на ринку України з перевезень зернових культур[24]:

Юридична особа	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЕРША ЛОГІСТИЧНА КОМПАНІЯ" ТОВ "ПЕРША ЛОГІСТИЧНА КОМПАНІЯ"
Місцезнаходження юридичної особи	21036, Вінницька обл., Вінницький р-н, м. Вінниця, вул. Праведників Світу, буд. 4-А, Офіс 212
Код ЄДРПОУ	37678031
Основний вид діяльності (КВЕД)	52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
Інші види діяльності	52.24 Транспортне оброблення вантажів 52.21 Допоміжне обслуговування наземного транспорту 49.20 Вантажний залізничний транспорт 47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням 81.29 Інші види діяльності із прибирання 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 01.63 Післяурожайна діяльність 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві
Розмір статутного капіталу	532 000 000.00 грн

Товариство було створене з метою здійснення підприємницької діяльності для отримання прибутку, покращення добробуту акціонерів та працівників через зростання ринкової вартості підприємства [24].

2011 р. - заснування компанії. Відбувається створення мережі представників та пошук партнерів. Відкрито представництва у Київській, Черкаській, Вінницькій, Чернігівській, Сумській, Миколаївській, Полтавській, Дніпропетровській, Кіровоградській, Хмельницькій та Рівненській областях.

2013 р. - входження компанії до складу Української аграрної конфедерації.

2014 р. - членство в Американській торговій палаті України. Підписання низки довготривалих контрактів з провідними українськими зернотрейдерами. За рік перевезено понад 1,5 млн тонн зернових.

2015 р. - впровадження експортно орієнтованої системи гарантій безпеки GTAS. Нарощування експортного потенціалу. Частка ринку залізничних перевезень ПЛК становить 10%. Спонсорство та партнерство XII міжнародної конференції “Зерно Причорномор'я”.

2017 р. - активні вантажні перевезення до країн СНД, Балтії, Західної Європи та Азії. Участь у конференції Grain & Maritime Days.

2018 р. - ПЛК є одним із лідерів серед перевізників зернових вантажів залізничним транспортом. Компанія укладає низку контрактів з українськими виробниками на виробництво нових вантажних вагонів.

2019 р. - основна стратегія ПЛК на рік – збільшення власного рухомого складу, нарощування обсягів перевезень, надання якісних транспортно-експедиторських послуг.

2020 р. - наявність парку сучасних вагонів, високопрофесійна команда, представництва у всіх областях України та диспетчерський центр, що працює цілодобово, є запорукою того, що всі замовлення наших контрагентів будуть виконані оперативно та без будь-яких ризиків для вантажів. Вагони ПЛК проходять постійне технічне обслуговування, а наші спеціалісти завжди знаходять оптимальні рішення для клієнтів.

2021-й став продуктивним роком для ПЛК – компанія суттєво наростила обсяги перевезень щєбєневої продукції, також зростали і перевезення зернових, що є основною спеціалізацією компанії. Потреби «Великого будівництва» у матеріалах збільшуються, і Перша логістична готова і надалі забезпечувати їх надійну доставку.

ПЛК глибоко спеціалізується на перевезенні зернових та олійних: ячменю, рапсу, пшениці, сої, кукурудзи та інших культур з усіх регіонів України. Перевезення здійснюються власними вагонами парку ПЛК та вагонами Центру Транспортної Логістики ПАТ «Укрзалізниця».

Компанія має мережу представництв у всіх областях України та несе повну відповідальність за всі логістичні операції, що здійснюють спеціалісти ПЛК.

Компанія керує власним та орендованим парком з більш ніж 1500 вагонів, а загальний обсяг інвестицій у новий рухомий склад у період 2018-2020 років перевищив 40 мільйонів доларів США.

Загальний обсяг перевезень становить понад 35 млн тонн.

Представництва Першої логістичної компанії працюють у всіх областях України, на кожній вузловій стратегічній станції є фахівці ПЛК, які надають своїм клієнтам цілодобовий сервіс.

У компанії створено власний диспетчерський центр із цілодобовим відстеженням дислокації рухомого складу, також передбачена воєнізована охорона вантажів.

Компанія протягом багатьох років є надійним партнером провідних міжнародних та українських зернотрейдерів, серед яких ADM, Bunge, CHS, Louis Dreyfus, Glencore, Cargill, NCH та багато інших. Загальний обсяг перевезень ПЛК з початку діяльності перевищив 35 млн тонн.

Першої логістичної компанії є членом таких організацій як Американська торгова палата, Європейська Бізнес Асоціація, Українська зернова асоціація, Gafta, Асоціація міжнародних експедиторів України. Засновник компанії Максим Шкіль очолює Комітет із питань інфраструктури Федерації роботодавців України.

Повний комплекс послуг з перевезення зернових та олійних агрокультур включає:

- навантажувально-розвантажувальні роботи;
- відбір і передачу проб зерна для проведення досліджень;
- отримання необхідних сертифікатів і висновків;
- митне оформлення (експорт/імпорт);
- оформлення залізничних перевізних документів;
- страхування вантажу;
- організацію приватної воєнізованої охорони вантажу;
- постійне відстеження пересування вантажу, моніторинг затримок та ліквідацію їх причин.

Крім основних, Перша логістична компанія надає повний спектр послуг, що включає оформлення супровідної документації, сертифікацію, митне оформлення, страхування вантажу, охорону та постійне відстеження дислокації рухомого складу:

- Оперування вагонами. «Перша Логістична Компанія» бере на себе забезпечення контролю всіх етапів переміщення та експлуатації рухомого складу клієнта. Для цього в компанії створений власний цілодобовий диспетчерський центр з цілодобовим відстеженням дислокації рухомого складу, також передбачена воєнізована охорона вантажів.
- Відправки на експорт. «ПЛК» надає повний комплекс послуг митного представника: декларування та оформлення необхідної документації для безвідмовного та беззбиткового експортування вантажу.
- До комплексу послуг відправки на експорт належать: оформлення повного пакета залізничних перевізних документів, митне оформлення, страхування вантажу, здійснення лабораторних досліджень, радіологічне обстеження, екологічний контроль, сертифікація вантажу, оформлення фінансових гарантій на підакцизні вантажі, відстеження вантажу, моніторинг затримок та ліквідація їх причин.

- Перевезення насипних вантажів. «ПЛК» здійснює перевезення будь-яких насипних вантажів власними та орендованими вагонами. Працівники надають повний спектр транспортно-експедиторських послуг: перевезення насипних вантажів у відкритих і закритих вагонах, оформлення всієї необхідної документації, завантаження і вивантаження, сертифікація та інші додаткові послуги.
- Перевезення наливних вантажів. «ПЛК» приймає до перевезення усі види наливних вантажів харчової, нафтової та хімічної промисловостей, включно з небезпечними речовинами.
- Перевалка. Включає широкий спектр послуг з організації зберігання, охорони та перевалки з одного виду транспорту на інший. «ПЛК» має контракти з портовими елеваторами в Одесі, Херсоні, Миколаєві та надає послуги перевалки безпосередньо в портах — без використання складських приміщень або з тимчасовим зберіганням у портових терміналах.
- Організація переадресації вагонів. Повний документальний супровід та швидка переадресація вагонів у разі зміни особи отримувача, місця прибуття та форс-мажорних обставин.
- Експедиторські послуги та транзит. «Перша Логістична Компанія» проводить експедирування та транзит територією України.

Соціальна відповідальність компанії така ж важлива, як і якість надання послуг та комерційний успіх. Адже вона є частиною суспільства, а її бізнес та майбутнє нерозривно пов'язане з Україною. Компанія матеріально підтримує дитячі будинки та центри реабілітації, а працівники регулярно беруть участь у корпоративній донорській програмі.

Серед співробітників та представників компанії започаткована добра традиція здавати притулок у міських центрах крові Львова, Миколаєва, Черкас, Вінниці та Києва.

2.2 Аналіз рівнів, динаміки та структури результатів виробничо господарської діяльності ТОВ «Перша логістична компанія»

Велика кількість показників, що характеризують результати діяльності підприємства, створює методичні ускладнення їх системного розгляду. Різниця у призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, що в найбільшій мірі задовольняють його потреби в інформації про реальний стан даного підприємства. Адміністрацію підприємства, наприклад, цікавить величина отриманого прибутку та його структура, а також фактори, що впливають на її величину. Податкові інстанції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про всі складові балансового прибутку: прибутку від реалізації продукції, прибутку від реалізації майна, позареалізаційних результатах діяльності підприємства та ін.

Аналіз кожної складової прибутку підприємства має конкретний характер, тому він дозволяє установникам та акціонерам вибирати напрямки активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз прибутку дозволяє виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат та фінансового ризику від інвестування у дане підприємство [25].

В аналізі використовуються наступні показники прибутку: прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), позареалізаційні результати (доходи і витрати від позареалізаційних операцій), прибуток який підлягає оподаткуванню, чистий прибуток.

Для характеристики динаміки розраховано техніко-економічні показники: абсолютні відхилення (базисні), темп приросту (базисний), середній абсолютній приріст, середній темп приросту [25]. Вихідними даними для розрахунків є показники звітності ТОВ «Перша логістична компанія», представлені в Додатку А [26].

Абсолютний приріст (або зменшення) Δi розраховується як різниця рівнів ряду [27]:

$$\text{а) базисний} \quad \Delta^b = y_1 - y_0 \quad (2.1)$$

де y_i – базовий рівень ряду динаміки, $y_i = y_0$.

Темп приросту T_i виражається в процентах і показує, на скільки рівень y_i більший (менший) від рівня, взятого за базу порівняння [27]:

$$\text{а) базисний } T_{\bar{b}}^{\text{пр}} = \frac{y_i - y_0}{y_0} * 100\% \quad (2.2)$$

Середній абсолютний приріст $\bar{\Delta}$ характеризує середню зростання (або зменшення) n рівнів ряду динаміки та обчислюється за формулою [26]:

$$\bar{\Delta} = \frac{y_m - y_0}{m} \quad (2.3)$$

де m – число ланцюгових абсолютних приростів ($m = n - 1$).

Середній темп приросту показує на скільки в середньому збільшується (зменшується) цей рівень порівняно з попереднім. Його обчислюють за формулою [27]:

$$\bar{T}_{\text{пр}} = \sqrt[m]{\frac{y_n}{y_0}} * 100\% - 100\% \quad (2.4)$$

де m – число ланцюгових абсолютних приростів ($m = n - 1$);

y_n, y_0 – початковий та кінцевий рівні ряду динаміки.

Їх динаміку за 2021 - 2023 роки представлено у таблиці 2.1 та на рисунках 2.2 - 2.3.

Таблиця 2.1 – Динаміка основних техніко-економічних показників ТОВ «Перша логістична компанія»

№	Показники	Од. виміру	Роки		
			2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	739 216	818 488	1 783 935
	$\Delta^{\bar{b}}$	тис. грн	-	79 272	1 044 719
	$T_{\text{пр}}^{\bar{b}}$	%	-	10,7	141,4
	$\bar{\Delta}^{\bar{b}}$	тис. грн	522 360		
	$\bar{T}_{\text{пр}}^{\bar{b}}$	%	70,7		

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	611 084	414 129	696 583
	Δ^b	тис. грн.	-	-196 955	85 499
	$T_{пр}^b$	%	-	-32,2	14,0
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	42 750		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	7,0		
3	Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	128 132	404 359	1 087 352
	Δ^b	тис. грн.	-	276 227	959 220
	$T_{пр}^b$	%	-	215,6	748,6
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	479 610		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	374,3		
4	Інші операційні доходи	тис. грн.	47 884	59 429	19 883
	Δ^b	тис. грн.	-	11 545	-28 001
	$T_{пр}^b$	%	-	24,1	-58,4
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	-14 000		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	-29,2		
5	Інші операційні витрати	тис. грн.	14 934	0	165 115
	Δ^b	тис. грн.	-	-14 934	150 181
	$T_{пр}^b$	%	-	-100	1005,6
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	75 091		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	502,8		
6	Сумарні доходи	тис. грн.	820 576	903 943	1 846 738
	Δ^b	тис. грн.	-	83 367	1 026 162
	$T_{пр}^b$	%	-	10,2	125,0
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	513 081		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	62,5		
7	Сумарні витрати	тис. грн.	807 458	882 975	1 788 650
	Δ^b	тис. грн.	-	75 517	981 192

Закінчення таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
	$T_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-	9,3	121,6
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	490 596		
	$\overline{T}_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	60,8		
8	Прибуток від звичайної діяльності	тис. грн.	13 118	20 968	58 088
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	-	7 850	44 970
	$T_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-	59,8	342,8
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	22 485		
	$\overline{T}_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	171,4		
9	Чистий прибуток	тис. грн.	10 484	17 053	47 439
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	-	6 569	36 955
	$T_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-	62,7	352,4
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	18 478		
	$\overline{T}_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	176,2		

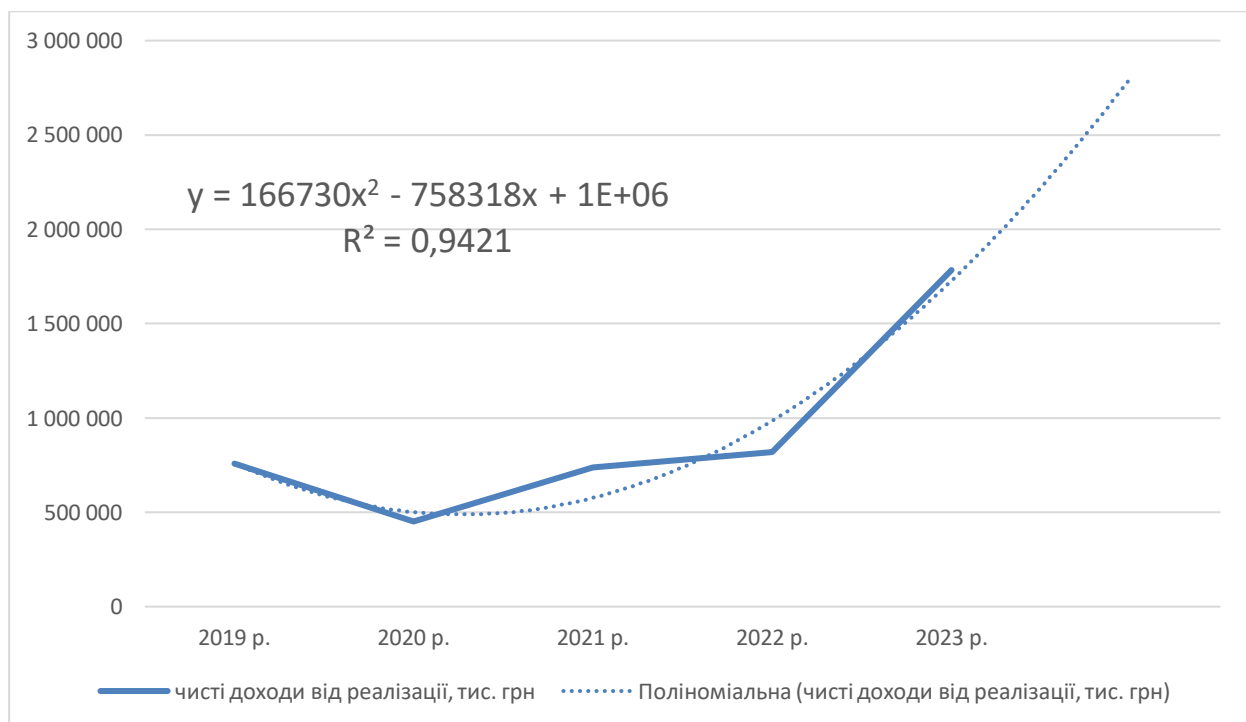


Рисунок 2.1 – Динаміка чистих доходів від реалізації ТОВ «Перша логістична компанія», тис. грн

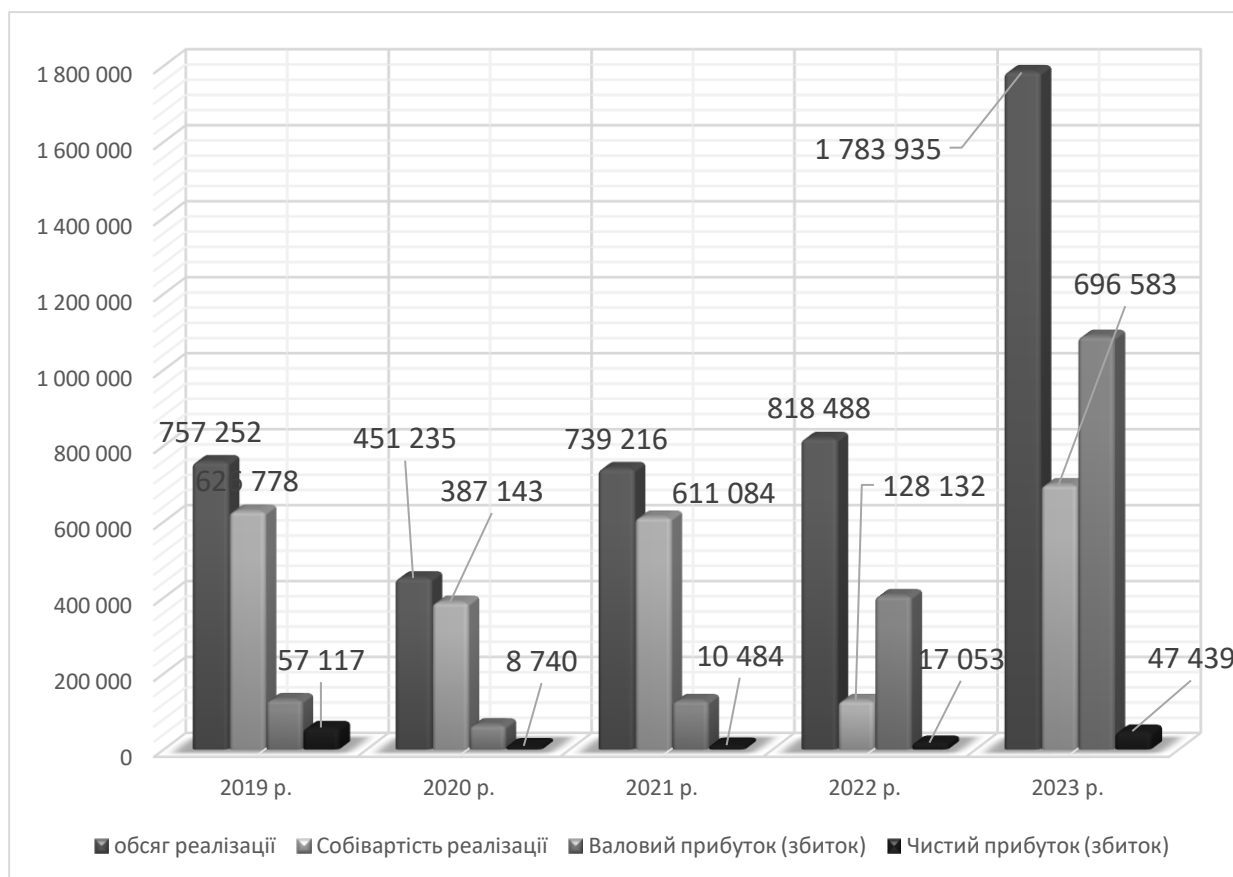


Рисунок 2.2 – Динаміка вартісних показників діяльності ТОВ «Перша логістична компанія», тис. грн

З таблиці 2.1 можна зробити висновки, що обсяг реалізації за цей період має тенденцію до зменшення, що пов'язано з призупиненням виробничих процесів на підприємстві внаслідок бойових дій.

Аналіз основних показників дохідності підприємства і структури прибутку (рис. 2.2) вказують на те, що за період, який аналізується, спостерігалось зменшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 57117 тис. грн. у 2019 році до 47439 тис. грн. у 2023 р., що являє собою негативну тенденцію й характеризує діяльність підприємства за аналізований період не з кращого боку. В цей же час обсяг реалізації мав позитивну динаміку і показав зростання з 757 252 тис. грн у 2019 році до 1 783 935 тис. грн у 2023 році (рис. 2.1). І при цьому, спостереження у більш короткочасній перспективі свідчать про те, що той же показник чистого прибутку зріс від 10 484 тис. грн у 2021 році до 47439 тис. грн. у 2023 р. (табл. 2.1). А це вже підтверджує позитивну тенденцію

розвитку ТОВ «Перша логістична компанія» за останні три роки, що можна пояснити зростанням логістичних потреб з боку досліджуваної компанії в умовах воєнного стану.

Ефективність виробництва визначає рівень фінансово-економічних результатів і має поліномність визначення і застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є відокремлювання за окремими ознаками відповідних видів ефективності, кожен з яких має певне практичне значення для системи господарювання.

Підвищення рентабельності забезпечується переважно зниженням собівартості одиниці продукції. Чим краще використовуються основні виробничі фонди, тим нижче фондоємність, вище фондовіддача і в наслідок цього відбувається зростання показника рентабельності виробництва. Також істотний вплив на показник рентабельності здійснює поліпшення використання матеріальних обігових коштів, при цьому знижується їхній розмір, що припадає на 1 гривню реалізованої продукції. Отже, чинники прискорення оборотності матеріальних оборотних коштів є одночасно чинниками росту рентабельності виробництва.

Дані для проведення аналізу рентабельності діяльності ТОВ «Перша логістична компанія» за 2023 рік представлені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 - Дані для аналізу рентабельності діяльності підприємства

Показник	2022 рік, тис. грн.	2023 рік, тис. грн.
Виручка від реалізації	818 488	1 783 935
Собівартість	414 129	696 583
Валовий прибуток	404 359	1 087 352
Сумарні доходи	903 943	1 846 738
Сумарні витрати	882 975	1 788 650
Прибуток до оподаткування	20 968	58 088
Податок на прибуток	3 915	10 649
Чистий прибуток (- збиток)	17 053	47 439
Власний капітал	585 686	630 694
Весь капітал підприємства	1 155 538	1 186 657

Для розрахунку показників рентабельності капіталу переважно береться середня величина капіталу. Так, власний капітал на початок року складав 585 686 тис. грн., а на кінець року 630 694 тис. грн.. Середня сума капіталу, що використовується в формулі рентабельності складатиме:

$$(630\ 694 + 585\ 686) : 2 = 608\ 190 \text{ тис. грн.}$$

Проте в умовах інфляції більш реальні оцінки можна одержати, використовуючи миттєві значення показників капіталу.

Розрахуємо показники рентабельності:

а) Рентабельність продаж [28]:

$$R_n = \frac{\Pi_{pn}}{B} * 100, \quad (2.5)$$

де R_n — рентабельність продаж;

Π_{pn} — валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.;

B — виручка від реалізації продукції, тис. грн..

За аналізований період рентабельність продаж склала:

$$R_{n(2022)} = 404\ 359 : 818\ 488 * 100 = 49,4\%,$$

$$R_{n(2023)} = 1\ 087\ 352 : 1\ 783\ 935 * 100 = 70,0\%,$$

Таким чином, за останній рік з кожної гривні реалізованої продукції підприємство одержувало прибутку в 70 коп. і це на 20,6 коп. більше ніж в попередньому 2022 році.

б) Рентабельність операційної діяльності (окупність витрат) [28]:

$$R_g = \frac{O\Pi_{pn}}{3B} * 100, \quad (2.6)$$

де $3B$ — сумарні витрати на продукцію, тис. грн..

$O\Pi_{pn}$ — сумарний дохід, тис. грн.;

$$R_{g(2022)} = 903\ 943 : 882\ 975 * 100 = 102,4\%,$$

$$R_{g(2023)} = 1\ 846\ 738 : 1\ 788\ 650 * 100 = 103,2\%$$

Звідси витікає, що кожна гривня операційних витрат в 2022 році принесла підприємству прибуток в розмірі 3,2 копійок, це в 1,3 рази більше ніж у попередньому році.

в) Рентабельність (прибутковість) всього капіталу підприємства [28]:

$$R_k = \frac{ЧП}{K} * 100, \quad (2.7)$$

де *ЧП* — чистий прибуток, грн.;

K — весь капітал підприємства, грн..

$$R_{k(2022)} = 17\,053 : 1\,155\,538 * 100 = 1,5\%,$$

$$R_{k(2023)} = 47\,439 : 1\,186\,657 * 100 = 4,0\%$$

г) Рентабельність власного капіталу:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK} * 100, \quad (2.8)$$

де *BK* — власний капітал підприємства, грн..

$$R_{k(2022)} = 17\,053 : 585\,686 * 100 = 2,9\%,$$

$$R_{k(2023)} = 47\,439 : 630\,694 * 100 = 7,5\%$$

Ефективність використання власних засобів підприємства в досліджуваному інтервалі збільшилась у 2,6 рази, що свідчить про позитивність результатів їх використання.

Зведемо отримані дані в таблицю 2.3.

Таблиця 2.3 - Динаміка рівнів показників рентабельності

Показник	2022 р., %	2023 р., %	Відхилення, %
Рентабельність продажів	49,4	70,0	20,6
Рентабельність операційної діяльності (окупність витрат)	102,4	103,2	0,8
Рентабельність всього капіталу	1,5	4,0	2,5
Рентабельність власного капіталу	2,9	7,5	4,6

З зазначеної моделі можемо зробити висновок, що рентабельність власного капіталу підприємства залежить від трьох чинників першого порядку: чистої рентабельності продажів, ресурсовіддачі та структури джерел коштів, які були інвестовані в підприємство. Важливість зазначених показників пояснюється тим,

що вони в деякому значенні узагальнюють усі боки фінансово-господарчої діяльності підприємства: перший чинник узагальнює звіт про фінансові результати, другий — актив балансу, третій — пасив балансу.

В основі зазначеної схеми аналізу закладена детермінована модель [28]:

$$R_{BK} = \frac{\text{Чистий_прибуток}}{\text{Власний_капітал}} = R_n \times P_{\text{відт}} \times K_{\text{зал}}, \quad (2.9)$$

$$R_n = \frac{\text{Чистий_прибуток}}{\text{Виручка_від_реалізації}}, \quad (2.10)$$

$$P_{\text{відт}} = \frac{\text{Сумарні_доходи}}{\text{Усього_активів}}, \quad (2.11)$$

$$K_{\text{зал}} = \frac{\text{Загалом_джерел_коштів}}{\text{Власний_капітал}} \quad (2.12)$$

Для проведення факторного аналізу рентабельності підприємства можливе використання будь-яких прийомів елімінування. Ми використаємо один з найбільш простих — прийом абсолютних різниць.

Для зручності розрахунку впливу чинників на коефіцієнт рентабельності власного капіталу побудуємо таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 - Зміни коефіцієнта рентабельності власного капіталу та факторних показників в динаміці

№	Показник	2022 р.,	2023 р.,	Відхилення
1	Рентабельність продажів	0,494	0,700	0,206
2	Ресурсовіддача	0,782	1,556	0,774
3	Коефіцієнт фінансової залежності	1,973	1,882	-0,091
4	Рентабельність власного капіталу	0,029	0,075	0,046

Вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу зміни показника чистої рентабельності продажів визначимо наступною формулою:

$$R_{BK}^{PII} = \Delta R_n \times P_{\text{відт}}^0 \times K_{\text{зал}}^0, \quad (2.22)$$

$$R_{BK}^{PII} = 0,318$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника ресурсовіддачі:

$$R_{BK}^P = R_n^1 \times \Delta P_{від} \times K_{зал}^0, \quad (2.23)$$

$$R_{BK}^P = 1,071$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності:

$$R_{BK}^{\Phi 3} = R_n^1 \times P_{від}^1 \times \Delta K_{зал}, \quad (2.24)$$

$$R_{BK}^{\Phi 3} = -0,099$$

Узагальнимо в таблиці 2.5 вплив чинників, які впливають на зміну показника рентабельності власного капіталу.

Як бачимо рентабельність власного капіталу збільшилась на 0,046 пункти.

Таблиця 2.5 - Вплив чинників на рентабельність власного капіталу

№	Показник	Вплив
1	Рентабельність продажів	0,318
2	Ресурсовіддача	1,071
3	Коефіцієнт фінансової залежності	-0,099
4	Всього (зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу)	0,046

Як свідчать дані розрахунків, наведені в таблиці 2.5 позитивний вплив на зміну рентабельності власного капіталу здійснювали показники рентабельності продажів та ресурсовіддачі. Зміна показника коефіцієнта фінансової залежності негативно вплинула на величину коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

2.3. Аналіз перспектив ринкового розвитку ТОВ «Перша логістична компанія»

Війна істотно вплинула на логістичний бізнес у країні, внаслідок чого більшість українських компаній призупинила свою діяльність. Після відносної стабілізації ситуації на фронті бізнес почав поступово відновлюватись. Список

ключових гравців, які займають основну частину ринку, рік у рік залишається сталим і суттєво не змінюється. Переважна частина підприємств є представниками міжнародних компаній, водночас є й вітчизняні.

Із початком воєнних дій на території України прямі морські постачання та авіаперевезення заборонені з міркувань безпеки або перебувають під контролем держави. Тим часом компанії продовжують надавати свої послуги всередині та за межами країни. Сьогодні переважна частина вітчизняних вантажів перетинає кордон за допомогою товарних поїздів та автомобілів, прямуючи до морських портів Гамбургу, Румунії та країн Прибалтики, а також до аеропортів Польщі (у Катовіце та Варшаві). Враховуючи поточну ситуацію, така тенденція є оптимальною та логістично виправданою [29].

Відомо, що автоперевезення стали головним напрямком заміщення морської логістики, тому цього року обсяги перевезення знизилися несуттєво, порівняно з 2021 роком та з іншими видами транспортування. Основною проблемою логістики автомобілем є перевантаженість міжнародних пунктів пропуску та їхня обмежена кількість для експорту комерційних вантажів. На цьому фоні внутрішня логістика демонструє відносно позитивну динаміку у 2023 році [29].

В цілому ж, логістичний ринок України переживає період інтенсивного розвитку та модернізації. Адаптація до глобальних стандартів, впровадження нових технологій та розширення мережі логістичних послуг відіграють ключову роль у цьому процесі, який характеризується кількома ключовими факторами [30-32]:

- Розвиток інфраструктури: сучасна логістична інфраструктура України включає розвинену мережу транспортних коридорів, портів та логістичних центрів, що сприяє ефективності вантажоперевезень.
- Інтеграція з Європейським ринком: Україна активно інтегрується в європейську транспортну систему, що відкриває нові можливості для міжнародної логістики.

- Цифровізація процесів: впровадження цифрових технологій у логістику, таких як автоматизація управління цепами постачання та трекінг вантажів, значно підвищує ефективність галузі.

- Інноваційний підхід: компанія використовує передові технології та інноваційні логістичні рішення для забезпечення високої якості послуг.

- Співпраця з міжнародними партнерами: Активна співпраця із зарубіжними партнерами сприяє розширенню міжнародної торгівлі та покращенню логістичних ланцюгів.

- Зелена логістика: сучасні логістичні компанії, звертають увагу на екологічність своїх операцій. Впровадження екологічних стандартів та використання енергоефективних транспортних засобів стає важливою частиною стратегії.

- Оптимізація ланцюгів поставок: зниження викидів CO₂ та екологічне вплив досягається через оптимізацію маршрутів та логістичних процесів.

- Важливою тенденцією є використання нових технологій

Розвиток логістичного ринку в Україні не обходиться без викликів:

Адаптація до змінюваних глобальних умов: логістичні компанії повинні швидко реагувати на міжнародні економічні та політичні зміни.

Підвищення стандартів безпеки та якості: на ринку зростає попит на високі стандарти безпеки перевезень та якості логістичних послуг.

Підвищення якості обслуговування: Зростаючі очікування клієнтів щодо якості та швидкості логістичних послуг вимагають постійного удосконалення сервісу.

Враховуючи технологічні можливості ТОВ «Перша логістична компанія» (див. п. 2.1) та наведені вище тенденції розвитку логістичного ринку вважаємо доцільним сконцентрувати увагу на розвитку компанії за рахунок розширення рухомого парку ПЛК для перевезення наливних вантажів, зокрема нафтопродуктів.

Галузеві ризики та можливості [32-34].

На наш погляд, ситуація в питанні характеризується такими особливостями, що забезпечують формування роботи ринку на перехідний для реформи період. По-перше, не працює принцип обов'язкового перевищення пропозиції над попитом. Об'єми нафти і нафтопродуктів, що пред'являються до перевезення, зростають швидше, ніж загалом (включаючи власників) поки що збільшується кількість рухомого складу. Очевидно, що існуючий баланс поповнення вагонів в Укрзалізниці та у власників неадекватний і потребує зміни.

По-друге, це система відпрацьованих договорів. На сьогоднішній день поки що поступово виробляється стратегія спільної роботи Укрзалізниці та власників вагонів на ринку перевезень, у якій було б чітко позначено баланси інтересів та відповідальності всіх великих учасників перевізного процесу, а також особливості технологій їхньої роботи. При цьому регулюючим органам необхідно враховувати та постійно тримати під контролем співвідношення приватних та загальнонаціональних інтересів для того, щоб забезпечувалися потреби всіх користувачів, а не лише тих, що обслуговуються операторськими компаніями.

Не менш важливе питання полягає в тому: чи державна залізниця має можливість конкурувати з приватними компаніями за рівнем обслуговування своїх клієнтів? Останнім часом на залізничних магістралях було зроблено чимало у плані розвитку сервісу, але залишається актуальною стара проблема: орієнтована виконання своїх внутрішніх об'ємних показників, система упускає з уваги інтереси конкретного клієнта. Тому сприяють і об'єктивні (найширша номенклатура вантажів, величезний простір здійснення перевезень, нестача грошей та потужностей на розвиток, існування перехресного фінансування), та суб'єктивні причини (наприклад, застарілий підхід до оцінки роботи, неринкова психологія чималої частини персоналу тощо).

Ринкові ризики.

Основний обмежувальний бар'єр для входу нових гравців на ринок операторських послуг – суттєвий розмір інвестицій та необхідність достатньої «історії» роботи з Укрзалізницею у період реформування галузі. Поточна

ринкова ситуація свідчить, що на період планування до 5 років ринок не відчуватиме суттєвого конкурентного тиску. Цьому сприяють наявність значного поточного дефіциту цистерн, безлічі неохоплених операторами областей України та проголошена підтримка існуючих компаній-операторів, які мають власний парк вагонів, у ході реформування.

Існує також цілий пласт внутрішніх проблем самих операторів, які тією чи іншою мірою пов'язані зі складнощами розвитку власної технології бізнесу. Якщо оператор серйозно підходить до справи, а не просто намагається продавати послугу у вигляді наявного вагона, він змушений перейматися вирішенням цілого комплексу проблем, що забезпечують технологію транспортування продукції вищої якості. Невипадково найкращі операторські компанії (особливо ті, що забезпечують експортні перевезення) надають клієнтам досить широкий набір експедиторських послуг. Пріоритети розвитку реформи галузі в даному випадку спрямовані саме на підтримку та розвиток повнофункціональних операторських компаній, що таким чином є перевагою компанії.

Зміна ринкової вартості цистерни, що експлуатується, підпорядковується приблизно наступним правилам (експертна думка): у перший рік зниження вартості становить до 15%, у другому - до половини темпу першого року (тобто сумарно до 20-22%) і далі рівномірно амортизується до закінчення термін експлуатації [34].

При цьому за минулий період відбулося зближення зарубіжних цін на аналоги із внутрішніми цінами. Так, розрив вартості на даний момент становить близько 30% [34], і, відповідно, темпи приросту вартості сповільнюються. Однак наявність значного розриву в рівні попиту та пропозиції, яка не може бути покрита існуючими виробничими потужностями, робить можливим вважати цистерни високоліквідним і прибутковим розміщенням коштів. Таким чином, можливість застави цистерн, що купуються на кредитні ресурси, забезпечує додатковий захист інвестиційного ризику кредитора за достатньої ліквідності забезпечення.

3 ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РОЗШИРЕННЯ РУХОМОГО ПАРКУ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Формулювання вихідних умов для постанови завдання розширення рухомого парку ТОВ «Перша логістична компанія»

Завдання перевізників вантажів полягає у забезпеченні перевезень продукції зазвичай певних заводів та у певних (частіше – експортних) напрямках, адже компанія–оператор найчастіше виступає як відправник вантажу, платник тарифу та власник рухомого складу. Тобто йдеться про конкретні станції навантаження та вивантаження, що передбачає повернення лише порожньої цистерни. А забезпечення попутного завантаження цистерн в умовах, коли їх не вистачає - це додаткове збільшення часу прямування під навантаження. У перспективі перевезення стануть більш технологічними та раціональними, але на поточному етапі (в умовах найгострішого дефіциту цистерн) головним є завдання вивезення певної продукції із конкретного НПЗ для конкретного клієнта.

Конкурентні переваги ТОВ «Перша логістична компанія» як компанії-оператора:

1. Добре відома, добре зарекомендувала себе у сфері нафтоперевезень, є гідним продовжувачем шановного бренду групи «MS Capital»;
 2. Активно нарощує закупівлі власного парку ЖДЦ, причому вільна від боргового навантаження (на даний момент має нульову зовнішню кредитну заборгованість, тому що використані кредити обслуговувала точно і в строк, створивши бездоганну кредитну історію;
 3. Має власний парк ЖДЦ і спрямовано заміщення використання орендованих сторонніх цистерн власним парком;
 4. Компанія має штат досвідчених фахівців та кваліфікованих управлінців.
- Сильні сторони ТОВ «Перша логістична компанія»

ТОВ «Перша логістична компанія» позиціонується на ринку як операторська компанія з логістичною спрямованістю діяльності. Використовуючи накопичений досвід та високий професійний рівень персоналу, компанія керується у своїй діяльності такими принципами:

- опрацювання найбільш оптимальних маршрутів руху вантажів;
- максимально повне задоволення потреб клієнтів у наданні різних видів транспортно-експедиторських послуг, таких як стеження за рухом вагонів, своєчасне надання інформації про підхід вагонів до портів та перетин прикордонних станцій;
- скорочення термінів доставки вантажів шляхом оптимізації перевезення та організації відправних маршрутів.

У структурі послуг компанії є і активно використовуються супровід вантажів у галузі митного законодавства, значні можливості щодо вирішення безлічі юридичних питань і тонкощів у взаєминах клієнтів при транспортуваннях вантажів як з Укрзалізницею, так і поза територією України («управлінський ресурс»).

Більшість великих компаній-конкуrentів виключно декларують свої логістичні можливості, насправді надаючи своїм традиційним клієнтам цистерни в оренду і не втручаючись в організацію виробничо-експлуатаційного процесу. Складності здійснення організацій перевезень, погодження маршрутів, термінів тощо. при неможливості отримання даних додаткових послуг від свого оператора змушують клієнтів до мобільності та зміни партнерів, особливо якщо клієнт не має можливості створити окремий транспортний підрозділ.

Компанія пропонує великий спектр послуг, будучи універсальним оператором, тобто. що не залежить від найбільших компаній-власників сировинних ресурсів. Внаслідок неуніверсальності багато залежних операторів змушені будувати бізнес як допоміжний у ланцюжку транспортування вантажу до споживача, переорієнтувати вантажопотоки на обслуговування виняткових замовників, встановлюючи тарифні ставки на рівні операційної собівартості. ТОВ «Перша логістична компанія» може дозволити собі відмовитися від

нерентабельного замовлення, орієнтується у встановленні ставок на конкурентні ринкові показники, досягає ефективності використання залучених виробничих ресурсів.

Також на створення додаткової доданої вартості «працює» використання бренду групи «MS Capital» як надійного і давно відомого партнера.

Слабкі сторони ТОВ «Перша логістична компанія»

Недостатній парк своїх цистерн змушує зосереджувати потенціал охоплення ринку (тобто. ринкову частку) на традиційних ареалах бізнесу. Традиційна специфіка ведення бізнесу в Україні – використання адміністративного та управлінського ресурсів – при реальній достатності виробничих потужностей та інфраструктурних елементів найчастіше призводить до фактичної монополізації реалізації товарів та послуг у певних районах. Об'єктивний дефіцит цистерн за існуючих потреб вивезення нафтопродуктів в окремих регіонах на даний момент не дозволяє досягти більш високого рівня охоплення. Можливості оренди додаткових цистерн обмежені прагненнями Укрзалізниці до планомірного витіснення із практики надання власних цистерн в оренду.

3.2 Виробничо-експлуатаційний план розширення рухомого парку ТОВ «Перша логістична компанія»

Поточна мета бізнесу – розвиток ТОВ «Перша логістична компанія» та утримання ринкової частки на ринку, що швидко зростає, надання транспортно-експедиційних послуг, реалізація можливості підготовки та зустрічі повномасштабних перетворень Укрзалізниці та реформування галузі, яка за умови формування суттєвого власного парку залізничних цистерн (далі за текстом - ЗЦ) дозволить компанії рахунок ефекту масштабу бізнесу розширити коло клієнтів, надаючи якісніші і конкурентні послуги, і навіть мати можливість певного впливу гадані шляхи реалізації реформи як гравцю, здатному стати повноцінним і значним елементом даного ринку, що має гарному реноме і

найбагатшою практикою. Даний напрямок розвивається в руслі спільної місії компанії, яка полягає в тому, щоб, модернізуючи і розширюючи використовуваний парк продуктивних засобів, забезпечити нашим клієнтам можливість транспортування вантажів (використовуючи залізницю як основний вид транспортування) відповідно до зростаючих потреб, як за кількістю вантажів, що перевозяться, і за якістю надання послуг.

Нами складено два зразкові, помірні (на нижній межі оцінки) та ймовірнісні прогнози розвитку ситуації. У моделі закладено такі загальні припущення:

- існуючі прогнозні дані парку Укрзалізниці;
- вибуття цистерн МПС із обігу після 32 років експлуатації (за даними Укрзалізниці).

Модель розвитку 1. За помірного сценарію зростання попиту на потребу в парку ЗЦ – 4% на рік складається із простого середньорічного темпу необхідного заміщення парку цистерн Укрзалізниці, що вибуває після 32 років експлуатації на найближчі роки. Усереднений темп приросту парку приватних компаній-операторів оцінено у 20% на рік (виходячи з даних останніх років), який знижується у 2027р. (першого року початку 3-го етапу реформи галузі, про це буде нижче) до 10% через початок зростання також на 10% парку Укрзалізниці:

Модель розвитку 2 («агресивне зростання»). Наявність надлишкового зростання попиту потреба у парку ЗЦ. Темп приросту парку приватних компаній-операторів оцінено у 30% на рік (виходячи з найбільш агресивних оцінок), який знижується до 2027р. до 10% через початок зростання також на 10% парку ЗЦ Укрзалізниці, і далі до 5%:

За інформацією незалежних джерел, додаткове збільшення потужностей вагонобудівних заводів хоч і можливе, проте не в розмірі, що суттєво змінює картину: програми заводів із виробництва цистерн вже розписані далеко вперед.

За другим варіантом очікується, що за два роки буде вироблено та закуплено до 4 тисяч нових цистерн.

Обидві моделі показують, що весь горизонт до 2027г. фактично буде присутній дефіцит ЗЦ у господарському обороті, що буде додатковим захистом від ризику втрати частини виручки з обороту однієї цистерни у зв'язку з розвитком конкурентного ринку перевезень.

При здійсненні закупівель та експлуатації парку, що купується, цистерн передбачається облік наступних факторів:

1. При придбанні цистерн період між строком оплати за цистерну та прийняття її в експлуатацію становить два місяці. Тобто. з 3-го місяця придбана цистерна входить у виробничий процес і починає генерувати потік виручки;

2. Відшкодування ПДВ по придбаній цистерні здійснюється у місяць, що настає за постановкою цистерни на бухгалтерський облік;

3. Існуючий у роботі станом на квітень парк цистерн (разом з орендованим парком) продовжує працювати, при цьому новопридбані цистерни поступово «заміщають» орендовані цистерни до їх повного витіснення з виробничого процесу. При повному заміщенні цистерн відбувається подальше нарощення власного парку згідно календарного графіка. Це обумовлено передбачуваною безперервністю виробничих процесів, графіком укладених договорів та інших попередніх домовленостей із клієнтами та третіми особами;

4. Цистерна, що працює, приносить компанії виручку в розмірі 1 000 доларів США на місяць (з ПДВ). Ця величина становить довгострокову середню величину існуючого над ринком доходу під час передачі цистерни у наймання (тобто. без виробництва іншого спектру власне експедиторських послуг, які приносять додатковий дохід). Довгостроковий характер свідчить про не включення короткострокових ринкових коливань цієї величини, куди впливають багато, зокрема переважно суб'єктивні причини. Так, на даний момент існуюча ставка перевищує величину, що закладається в розрахунок, більш ніж на 9%.. Проте внаслідок зростання пропозиції приватних цистерн з плином часу, подібне цілком може змінитися.

Ми вважаємо, що даний прогноз виручки з цистерни є нижньою межею експертної оцінки (тобто розрахунок з цим показником є песимістичний сценарій

розвитку). Імовірність необхідності її коригування у бік зниження суттєво нижча, ніж потенційна ймовірність її підвищення.

5. При придбанні нових цистерн відповідно до плану технологічних ремонтів не потрібні ремонтні роботи на періоді 3-х перших років. Закладені до розрахунку ремонтні витрати можна віднести до розряду експлуатаційних витрат (наприклад, заміну колісних пар, деякі дрібні поточні витрати).

За основу для здійснення прогнозування було взято дані про види та рівень повних витрат 2023 року у помісячному розбивці, дані управлінського обліку.

При аналізі витрат ТОВ «Перша логістична компанія» всі різновиди витрат були включені до груп стосовно обсягів реалізації за період і до залежності від кількості власних (або в необхідних випадках спільно з орендованими) цистерн. При цьому, у групі змінних залежностей витрат від обсягів реалізації послуг поточного періоду було виявлено та введено двохфакторну модель показників:

$$\text{Категорія витрат} = K_1 * K_2 = \frac{\text{Витрати}}{\text{Кількість цистерн}} * \frac{\text{Кількість цистерн}}{\text{Виручка}} \quad (3.1)$$

Таким чином, було введено коефіцієнт цистерно-виручки, який економічно незалежний від форми власності цистерни, що використовується. Надалі ця модель оцінки витрат використовувалася у прогнозуванні рівня категорій витрат за передбачуваний період. При розрахунку вартості майна закладено механізм прискореної нелінійної амортизації для цистерн, що купуються. Коефіцієнт прискореної амортизації дорівнює 3.

Закладені до розрахунку оцінки і припущення наведено у таблиці 3.1 (всі грошові величини наведені у доларах США).

З урахуванням вищевикладеного і з виробничого плану підприємства результати розрахунку вартісних показників проекту наведені в таблицях 3.2 – 3.3. У таблиці 3.3 при поданні результатів розрахунків та календарних планів перший рік розраховувався по-місячно, наступні роки показані виходячи з поквартальної розбивки.

Таблиця 3.1 – Зведені дані для розрахунку вартості проєкту

№	Показник	Значення
	Початкова кількість цистерн, в тому числі:	
	• Власних	112
	• Орендованих	82
	Вартість придбання цистерни (інвестиції на цистерну)	\$ 32 400
	Вартість валютного кредиту	12%
	Річні продажі на цистерну, без ПДВ	\$12 000
	Показники операційної діяльності:	
	Коефіцієнт співвідношення «цистерно-виручки»	0,00086
	Витрати на передислокацію цистерни	\$ 237
	Експлуатаційні витрати по працюючим цистернам (відносна величина до виручки)	0,09%
	Витрати по перевезенням на цистерну	\$ 34
	Витрати на ремонт цистерн, в місяць	\$ 10
	Місячний фонд заробітної плати	\$ 58 800
	Інформаційні послуги на одиницю виручки	0,30%
	Інші витрати на одиницю виручки	0,10%
	Оренда приміщень	\$ 50 000
	Витрати на оренду цистерн, в місяць на цистерну	\$ 415
	Банківське обслуговування	0,05%
	Інші постійні витрати на рік	\$ 15 000
	Податкове навантаження	
	Податок на прибуток	18%
	Ефективна ставка нарахувань на заробітну плату	34%
	Ставка ПДВ	20%
	Амортизація та початкова вартість майна:	
	Амортизація цистерн, місяців	312
	Середня амортизація цистерн до проєкту (\$ в місяць)	25,00
	Середня вартість майна (цистерн) на початок проєкту	\$1600000

Таблиця 3.2 – План закупівель та експлуатації парку цистерн

Показники	Всього	2025	2026	2027	2028	2029
Час з початку розрахункового періоду, років		0,75	1,58	2,58	3,58	4,58
Інвестиції в обладнання	\$6 075 000	\$6 075 000	\$0	\$0	\$0	\$0
Всього інвестиції	\$6 075 000	\$6 075 000	\$0	\$0	\$0	\$0
Загальна кількість цистерн	381	381	381	381	381	381
в тому числі куплено		187	0	0	0	0
Вартість майна на кінець періоду:		\$6335204	\$5466890	\$4618261	\$3939013	\$3393938
Придбане на кредит		\$4760516	\$11536261	\$9138335	\$7238841	\$5734176
Придбане без кредиту		\$1574687	\$1546562	\$1512812	\$1479062	\$1445312
Накопичені інвестиції		\$6075000	\$18225000	\$18225000	\$18225000	\$18225000

Таблиця 3.3 – Фінансовий план проєкту розширення рухомого парку ТОВ «Перша логістична компанія» (у доларах США)

Показники	Всього	2025 За місяць	2026 р За квартал	2027 р За квартал	2028 р За квартал	2029 р За квартал
Обсяг реалізації	\$23256998	\$298800	\$896400	\$896400	\$896400	\$896400
Чисті поточні витрати	\$6321852	\$79648	\$238946	\$238946	\$238946	\$238946
Знос ОЗ (амортизація), в т. ч.	\$4088279	\$89538	\$234638	\$187620	\$150375	\$120872
лінійна частина		\$2812	\$84 37	\$8437	\$8437	\$8437
Нелінійна частина		\$86725	\$226201	\$179183	\$141938	\$112434
Фінансовий результат	\$12846866	\$129613	\$422815	\$469833	\$507078	\$536581
Податки, які відносяться на собівартість та фінансові результати, всього	\$528736	\$0	\$28353	\$23905	\$20347	\$17493
Валовий прибуток	\$12318130	\$129613	\$394461	\$445927	\$486730	\$519087
Спрямовано на погашення інвестиційних кредитів та відсотків по ним, в т. ч.	\$5355179	\$212670	\$553297	\$531826	\$0	\$0
- з прибутку	\$3066066	\$1 23132	\$318659	\$344205	\$0	\$0
- з амортизації	\$2289112	\$89538	\$234638	\$187620	\$0	\$0
Прибуток поточного періоду до оподаткування	\$11477803	\$83649	\$315163	\$422101	\$486730	\$519087
Накопиченим підсумком	\$70759001	\$760952	\$860714	\$1231509	\$1541225	\$1672404
Збиток, для перенесення на майбутні періоди		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Перенесений збиток минулих періодів	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Накопиченим підсумком		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Всього прибуток до оподаткування	\$11477803	\$83649	\$315163	\$422101	\$486730	\$519087
Податок на прибуток	\$2754672	\$20075	\$75639	\$101304	\$116815	\$124581
Повернення зверхньо сплаченого податку		\$0	\$702884	\$994405	\$1231603	\$1333087
Чистий прибуток (наявний)	\$8723130	\$63573	\$239524	\$320796	\$369915	\$394506
Чистий прибуток (накопиченим підсумком)		\$5 78324	\$222580	\$314895	\$3900078	\$4221443
Рентабельність продажів	118,16%	77%	59%	79%	98%	116%
Рентабельність активів	0,37	21,28%	21,16%	31,03%	37,58%	40,86%

3.3 Чутливість проєкту розширення рухомого складу ТОВ «Перша логістична компанія» до змін: оцінка впливу основних факторів ризику

Оцінка факторів ризику проводилася на підставі ймовірнісних діапазонів змін параметрів, що аналізуються. Ступінь впливу виявляється виходячи з наступних таблиць. При аналізі використовується поняття "відсоткового важеля"

- коефіцієнта, що характеризує, наскільки зміниться термін повернення кредиту за зміни аналізованого чинника впливу (у відсотках).

1. Чинник зміни виручки на цистерну. Параметр розглядався в діапазоні -20% ... +20% від базової, закладеної в проектну модель, величини \$ 12 000 на рік з цистерни без ПДВ (або \$ 1 000 з ПДВ на місяць, табл. 3.4, рис. 3.1).

Таблиця 3.4 – Розрахунок чутливості проекту за чинником зміни виручки на цистерну

Річні продажі на цистерну без ПДВ	Відхилення від розрахунку, %	Термін повернення кредиту, років	Абсолютне відхилення від розрахунку, %	Відсотковий важіль
\$9 500	-20,83%	3,8	31,03%	-1,490
\$10 000	-16,67%	3,6	24,14%	-1,448
\$10 500	-12,50%	3,4	17,24%	-1,379
\$11 000	-8,33%	3,3	13,79%	-1,655
\$11 500	-4,17%	3,1	6,90%	-1,655
\$12 000	0,00%	2,9	0,00%	0,000
\$12 500	4,17%	2,8	3,45%	0,828
\$13 000	8,33%	2,8	3,45%	0,414
\$13 500	12,50%	2,6	10,34%	0,828
\$14 000	16,67%	2,5	13,79%	0,828
\$14 500	20,83%	2,4	17,24%	0,828
\$15 000	25,00%	2,3	20,69%	0,828
\$15 500	29,17%	2,3	20,69%	0,709

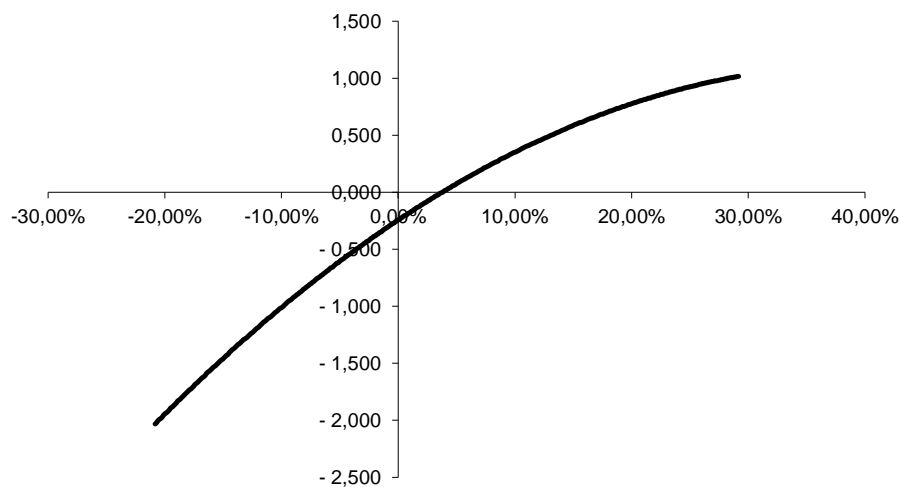


Рисунок 3.1 – Графік негативних відхилень за чинником зміни виручки на цистерну

Графік в області малих негативних відхилень (область некритичних негативних змін) показує відсутність суттєвої нелінійності та різкої крутості. Це свідчить про достатню стійкість проекту у цій галузі (тобто можливості оперативного втручання у розвитку негативних тенденцій). Однак при виході із цієї зони (якщо відхилення становить більше -10%) нелінійність починає проявлятися. У цій галузі проект стає неадекватно ризикованим для кредитора.

2. Фактор зміни процентної ставки інвестиційного банківського кредиту розглядався в діапазоні $-20\% \dots +20\%$ від розрахункових 12% (табл. 3.5, рис. 3.2).

Таблиця 3.5 – Розрахунок чутливості проекту за чинником зміни процентної ставки інвестиційного банківського кредиту

Величина відсоткової банківської ставки	Відхилення від розрахунку, %	Термін повернення кредиту, років	Абсолютне відхилення від розрахунку, %	Відсотковий важіль
9,50%	-20,83%	2,9	0,00%	0,000
10%	-16,67%	2,9	0,00%	0,000
10,50%	-12,50%	2,9	0,00%	0,000
11%	-8,33%	2,9	0,00%	0,000
12%	0,00%	2,9	0,00%	0,000
13%	8,33%	3,0	3,45%	0,000
14%	16,67%	3,0	3,45%	0,207
15%	25,00%	3,1	6,90%	0,276
16%	33,33%	3,1	6,90%	0,207
18%	50,00%	3,2	10,34%	0,207
20%	66,67%	3,2	10,34%	0,155
9,50%	-20,83%	2,9	0,00%	0,000
10%	-16,67%	2,9	0,00%	0,000

Вплив зміни відсоткової ставки мало виражено (рис. 3.2). Однак у даному випадку це пояснюється неможливістю коректного обліку даного впливу: специфіка та способи відсоткових виплат може істотно впливати на виплати за кредитом, а також у моделі не передбачено при відхиленні на більш ніж 20% від ринкових ставок включення лише частини виплат за кредитом у витрати на цілей оподаткування.

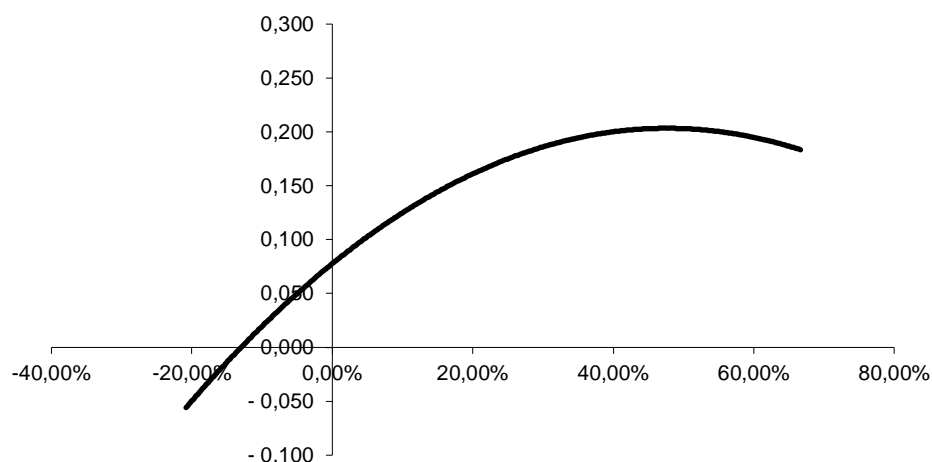


Рисунок 3.2 – Графік негативних відхилень за чинником зміни процентної ставки інвестиційного банківського кредиту

3. Чинник зміни вартості придбання цистерни, розглядався в діапазоні - 20% ... +20% від розрахункової вартості \$ 32 400(табл. 3.6, рис. 3.3).

Таблиця 3.6 – Розрахунок чутливості проекту за чинником зміни вартості придбання цистерни

Вартість цистерни з ПДВ	Відхилення від розрахунку, %	Термін повернення кредиту, років	Абсолютне відхилення від розрахунку, %	Відсотковий важіль
\$25 900	-20,06%	2,4	17,24%	-0,859
\$28 100	-13,27%	2,6	10,34%	-0,779
\$30 300	-6,48%	2,8	3,45%	-0,532
\$32 400	0,00%	2,9	0,00%	0,000
\$34 600	6,79%	3,2	10,34%	1,524
\$36 800	13,58%	3,3	13,79%	1,016
\$38 800	19,75%	3,5	20,69%	1,047

Завдяки залежності (рис. 3.3) можна констатувати, що незважаючи на перевищення важеля значення 1 (як можливу міру адекватного ризику) в області не відбувається неконтрольоване зростання терміну повернення кредиту, тобто. в області до 10% результату проекту нормально передбачуваний і може бути врахований кредитором спочатку. Ризики за цим показником контролюються.

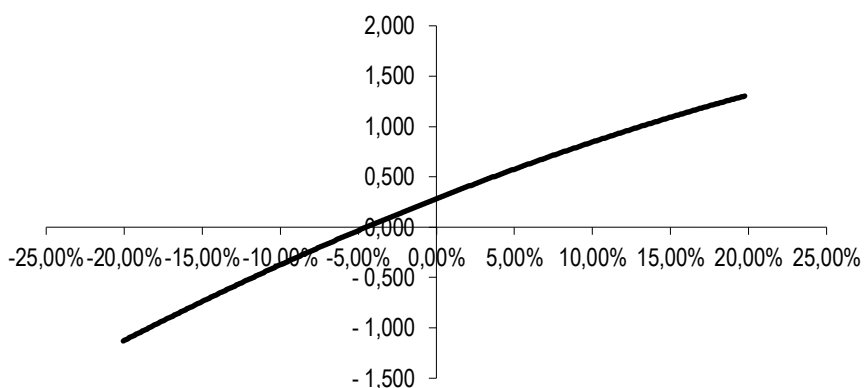


Рисунок 3.3 – Графік негативних відхилень за чинником зміни вартості придбання цистерни

4. Фактор зміни основної категорії витрат (витрат на передислокацію, табл. 3.8 та рис. 3.4)

Таблиця 3.8 – Розрахунок чутливості проекту за чинником зміни основної категорії витрат (витрат на передислокацію)

Витрати на передислокацію в місяць на цистерну	Відхилення від розрахунку, %	Термін повернення кредиту, років	Абсолютне відхилення від розрахунку, %	Відсотковий важіль
\$25 900	-20,06%	2,4	17,24%	-0,859
\$28 100	-13,27%	2,6	10,34%	-0,779
\$30 300	-6,48%	2,8	3,45%	-0,532
\$32 400	0,00%	2,9	0,00%	0,000
\$34 600	6,79%	3,2	10,34%	1,524
\$36 800	13,58%	3,3	13,79%	1,016
\$38 800	19,75%	3,5	20,69%	1,047

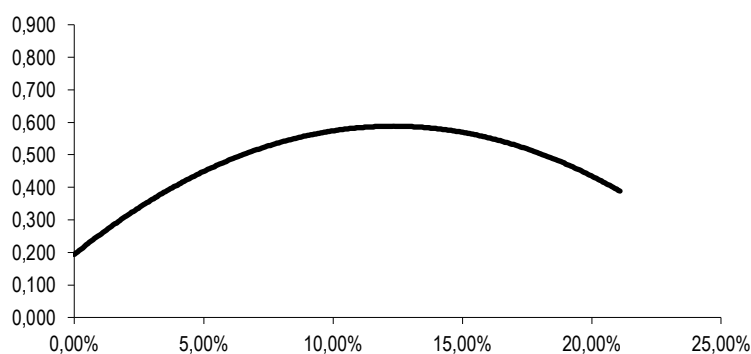


Рисунок 3.4 – Графік негативних відхилень за чинником зміни вартості придбання цистерни

Видно, що цей фактор має найменший вплив. Проект можна визнати найменш чутливим щодо оцінки кредитора від впливу змін витрат. При цьому варто мати на увазі, що дана категорія витрат - фактично монопольно регульована величина (як тариф УЗ) і навряд чи на найближчій перспективі (до 5 років) буде відпущена державою під контролю, що призведе до зростання інфляції витрат виробників.

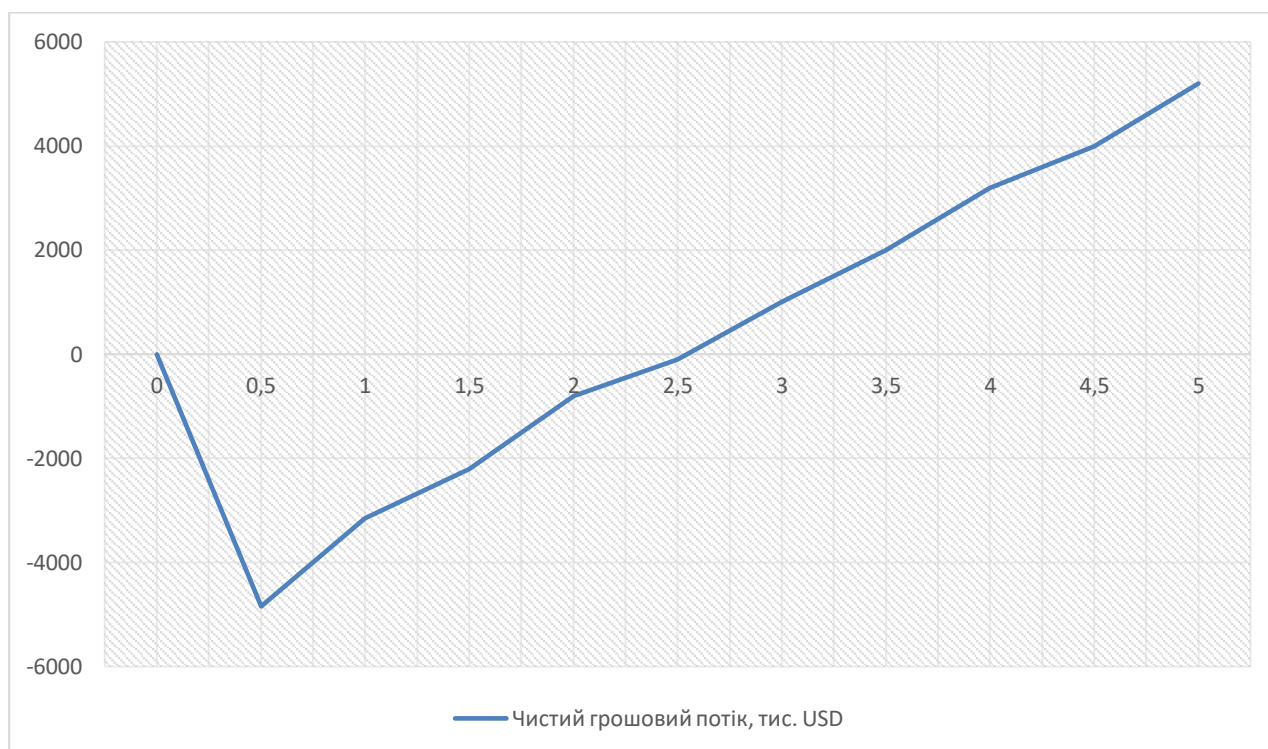


Рисунок 3.5 – Графік окупності проекту

Таким чином, сформовано пропозиції для потенційного інвестора проекту розширення рухомого парку ТОВ «Перша логістична компанія», які передбачають:

1. Фінансові ресурси, необхідні реалізації проекту становлять: 6075 тис. USD.

- Необхідний інвестиційний кредит 4844 тис. USD.
- Кошти, що надаються іншими інвесторами 1231 тис. USD.

2. Передбачувана форма участі інвестора:

- надання позики та участь у прибутку
- вкладення коштів у статутний капітал

- інші форми.

3. Участь інвестора у прибутку:

- інвестору надається реалізації частка випущеної продукції - до 20 % терміном 3 року за діючими цінами сегмента перевезення наливних вантажів.

- Також можливе надання інвестору частки від обсягу продажу або частки від обсягу отриманого прибутку.

- Можливі інші способи участі.

4. Передбачуваний термін кредитування: проєкт кредитується протягом одного року згідно з планом фінансування

5. Очікувані варіанти забезпечення кредиту:

- заставу активів підприємства

Очікувана прибутковість проєкту складає 8723,13 тис. USD з рентабельністю реалізації 1,18.

Повна окупність проєкту досягається за 2 роки і 6 місяців.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі бакалавра узагальнено, систематизовано та проаналізовано світовий досвід теорії та практики логістичної діяльності підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках, а також розроблені рекомендації сучасним вітчизняним транспортно-логістичним підприємствам щодо розширення рухомого парку.

В теоретичному розділі розглянуто теоретично-методологічні основи логістичного менеджменту підприємства: опрацьовано теоретичні принципи логістичного управління; проаналізовано значення та ефективність логістичних процесів в діяльності підприємства; визначено основні проблеми і перспективні тренди сучасного етапу розвитку логістичного менеджменту підприємства.

В аналітичному розділі дипломної роботи магістра було наведено загальну характеристику підприємства ТОВ «Перша логістична компанія», яка включає в себе відомості про місцезнаходження, форму власності, основні етапи розвитку, вид економічної діяльності.

ТОВ «Перша логістична компанія» (ПЛК) заснована у 2011 році українським підприємцем Максимом Шкілем та входить до складу холдингу «MS Capital», який об'єднує компанії з логістичного, автомобільного, дорожнього та аграрного секторів. надає повний спектр послуг у сфері вантажних перевезень залізничним транспортом та займає лідируючі позиції на ринку України з перевезень зернових культур

Аналіз основних показників дохідності підприємства і структури прибутку вказують на те, що за період, який аналізується, спостерігалось зменшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 57117 тис. грн. у 2019 році до 47439 тис. грн. у 2023 р., що являє собою негативну тенденцію й характеризує діяльність підприємства за аналізований період не з кращого боку. В цей же час обсяг реалізації мав позитивну динаміку і показав зростання з 757 252 тис. грн у 2019 році до 1 783 935 тис. грн у 2023 році. І при цьому,

спостереження у більш короткочасній перспективі свідчать про те, що той же показник чистого прибутку зріс від 10 484 тис. грн у 2021 році до 47439 тис. грн. у 2023 р.. А це вже підтверджує позитивну тенденцію розвитку ТОВ «Перша логістична компанія» за останні три роки, що можна пояснити зростанням логістичних потреб з боку досліджуваної компанії в умовах воєнного стану.

Аналіз рентабельності продажів показав, що за 2023 рік з кожної гривні реалізованої продукції підприємство одержувало прибутку в 70 коп. і це на 20,6 коп. більше ніж в попередньому 2022 році.

Як свідчать дані розрахунків, позитивний вплив на зміну рентабельності власного капіталу здійснювали показники рентабельності продажів та ресурсовіддачі. Зміна ж показника коефіцієнта фінансової залежності негативно вплинула на величину коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

Аналіз перспектив ринкового розвитку ТОВ «Перша логістична компанія» показав, що війна істотно вплинула на логістичний бізнес у країні, внаслідок чого більшість українських компаній призупинила свою діяльність. Після відносної стабілізації ситуації на фронті бізнес почав поступово відновлюватись. Список ключових гравців, які займають основну частину ринку, рік у рік залишається сталим і суттєво не змінюється. Переважна частина підприємств є представниками міжнародних компаній, водночас є й вітчизняні.

Враховуючи технологічні можливості ТОВ «Перша логістична компанія» та визначені тенденції розвитку логістичного ринку було визначено доцільним сконцентрувати увагу на розвитку компанії за рахунок розширення рухомого парку підприємства для перевезення наливних вантажів, зокрема нафтопродуктів.

У рекомендаційному розділі сформовано пропозиції для потенційного інвестора проєкту розширення рухомого парку ТОВ «Перша логістична компанія», які передбачають:

1. Фінансові ресурси, необхідні реалізації проєкту становлять: 6075 тис. USD.

- Необхідний інвестиційний кредит 4844 тис. USD.

- Кошти, що надаються іншими інвесторами 1231 тис. USD.

2. Передбачувана форма участі інвестора:

- надання позики та участь у прибутку
- вкладення коштів у статутний капітал
- інші форми.

3. Участь інвестора у прибутку:

• інвестору надається реалізації частка випущеної продукції - до 20 % терміном 3 року за діючими цінами сегмента перевезення наливних вантажів.

• Також можливе надання інвестору частки від обсягу продажу або частки від обсягу отриманого прибутку.

- Можливі інші способи участі.

4. Передбачуваний термін кредитування: проєкт кредитується протягом одного року згідно з планом фінансування

5. Очікувані варіанти забезпечення кредиту:

- заставу активів підприємства

Очікувана прибутковість проєкту складає 8723,13 тис. USD з рентабельністю реалізації 1,18.

Повна окупність проєкту досягається за 2 роки і 6 місяців.

Перевірку чутливості проєкту до зовнішніх впливів проведено за 4 чинниками: зміна суми доходу з 1 цистерни, зміни процентної ставки інвестиційного кредиту, зміни вартості цистерни та зміни суми витрат на передислокацію цистерн. Аналіз показав достатню стійкість проєкту до вказаних чинників, що свідчить про можливість необхідного рівня контролю реалізації проєкту з боку інвесторів.

Перелік джерел посилання

1. Шкригун Ю.О. Генезис поняття «логістична діяльність підприємства». Вісник економічної науки України. 2021. № 2 (41). С. 183–190.
2. Михаліцька Н.Я., Верескля М.Р. Логістичний менеджмент : навчальний посібник. Львів : Львівський держ. ун-т внутр. справ, 2020. 440 с.
3. Смирнова Н.В. Сутність і значення логістичної діяльності в системі менеджменту організації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20. Ч. 3. С. 54–59.
4. Тюріна Н. М. Логістика [Текст]: Навч. посіб. / Н. М.Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 392 с.
5. Кацьма В. Сутність та роль логістичного управління в системі управління підприємством. Економічний аналіз. 2016. Т. 23. № 2. С. 60–65.
6. Іванова, М. І. Особливості формування логістичної системи підприємства. Strategii și politici de management în economia ontemporană: conferința națională cu participare internațională (ed. a 5-a), 25–26 martie 2016. Chișinău: ASEM, 2016. С. 151–158.
7. Іванова М. І. Принципи як основа наукової методології управління логістикою. Бізнес Інформ. Харків: ХНЕУ, 2015. №11. С. 261–266.
8. Шандрівська О.Є., Кузяк В.В., Хтей Н.І. Логістичний менеджмент. Теоретичні основи: навч.-метод. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2014. 195 с.
9. Ковальський С.В., Гриценко С.І. Управління логістичною діяльністю підприємств економічного кластеру/ Збірник наукових праць, Харків, 28 жовтня 2021 / ред. кол.: О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова, А.Г. Лісна. – Харків : НФаУ, 2021. С. 32-33
10. Сумець О. М. Критичний аналіз підходів до оцінки логістичної діяльності підприємств: препринт. Харків: Міськдрук, 2014. 32 с

11. Смоляр Л. Г. Управління логістичною діяльністю підприємства / Л. Г. Смоляр, Ж. М. Жигалкевич, М. О. Тюх // Інвестиції : практика та досвід : наук.-практ. журн. – 2022. – № 1. – С. 5–11.
12. Ринок логістичних послуг в Україні. URL: <https://midmoon.com.ua/rynok-logistychnyh-poslug-v-ukrayini-vazhlyvist-i-rol-midmoon-logistics/>
13. Резнік Н.П., Руденко С.В., Пилипчук К.М. Основні характеристики поняття логістики і системи управління ланцюгами постачань. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 3. С. 95–102.
14. Нестеренко Р.В. Економіко-організаційне забезпечення логістичної діяльності підприємств машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2019. 287 с.
15. Трушкіна Н. В. Клієнтоорієнтований підхід до логістичного сервісу в умовах інформаційної економіки. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 196-204
16. Гришина Н. В. Логістичне управління підприємствами транспортної системи / Н.В.Гришина, Л. О. Гришина, . І. М. Звіришина. // *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. –2018. –Вип.1(12). –С.148-154
17. Перебийніс В., Перебийніс О. Транспортно-логістичні системи. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2014. 312 с.
18. Мельникова К.В. Статистика логістичної діяльності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2015. № 5. С. 244–247.
19. Скриньковський Р.М. Діагностика логістичної діяльності підприємства: теоретико-методичні аспекти. *Молодий вчений : науковий журнал*. 2015. № 3 (18). Ч. 2. С. 48–51.
20. Жалдак Г.П. Дем`ян А.Л. Шляхи удосконалення логістичної діяльності підприємства. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції*. м. Київ, 23 квітня 2020р. Київ. 2020. С. 208-209.
21. Трушкіна Н., Ринкевич Н. Науково-методичні та прикладні засади вдосконалення управління логістичною діяльністю підприємств. *Інфраструктура*

- ринку. 2019. Вип. 34. С. 219–227. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/34_2019_ukr/34.pdf
22. Догадайло Я.В., Левченко О.П., Бодра Ю.А. Діагностика економічної результативності логістичної діяльності організації. Економіка транспортного комплексу. 2021. Вип. 37. С. 76–94.
23. Колодізева Т.О. Логістична діяльність підприємств в Україні: оцінка стану логістичного середовища у світових рейтингах. Economics Bulletin. 2018. № 4. С. 112–120.
24. Офіційний сайт ТОВ «Перша логістична компанія» [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.dts.dp.ua/>
25. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник / В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. П. Русак [та ін.]; – Житомир: Рута, 2018. – 440 с.
26. Гурова К. Д., Ганін К. Д. Економічний аналіз: методологія, організація, методика, практикум : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти. Харків: Вид-во Іванченка І. С. 2019. 328 с
27. Фінансова звітність ТОВ «Перша логістична компанія» за 2021 -2023 роки. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: https://clarity-project.info/edr/37678031/finances?current_year=2023
28. Черниш С.С. Економічний аналіз : навчальний посібник. – Київ : ЦУЛ. 2019. 312 с.
29. Ринок логістичних послуг в Україні. URL: <https://midmoon.com.ua/rynok-logistychnyh-poslug-v-ukrayini-vazhlyvist-i-rol-midmoon-logistics/>
30. Полякова О., Шраменко О. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 58. С. 126–134.
31. Іваніщева А. Сучасні напрямки розвитку логістичних технологій в Україні. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2016. Т. 15. Вип. 3 (34). С. 96–116. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2016_15_3_9

32. Кривов'язюк І.В., Смерічевський С.Ф., Кулик Ю.М. Ризик-менеджмент логістичної системи машинобудівних підприємств : монографія. Київ : Кондор, 2018. 200 с.
33. Клімова І. Г. Проблеми та передумови використання логістики в Україні. Держава та регіони. 2016. № 3. С. 143—147
34. Удосконалення логістичного управління різними видами транспорту, складуванням та переробкою вантажів у транспортних вузлах: монографія / Я.В. Літвінова ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Дніпро: НГУ, 2018. – 143 с.

Додаток А. Фінансова звітність ТОВ «Перша логістична компанія» за 2023 рік

Дата звіту	20.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Швидка Альона
КАТОТТГ	UA05020030010063857
Кількість працівників	42

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	640.00	537.00
первісна вартість	1001	1 188.00	1 188.00
накопичена амортизація	1002	548.00	651.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	35 000.00	
Основні засоби	1010	725 123.00	843 225.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
первісна вартість	1011	814 276.00	970 747.00
знос	1012	89 153.00	127 522.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	100.00	100.00
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	99.00	99.00
Гудвіл	1050	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	760 962.00	843 961.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	4 331.00	1 723.00
Виробничі запаси	1101	998.00	1 723.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	0.00	
Товари	1104	3 333.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховання	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36 489.00	145 826.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	182 271.00	20 352.00
з бюджетом	1135	75.00	1.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	109 901.00	3 272.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	60 602.00	170 699.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	60 602.00	170 699.00
Витрати майбутніх періодів	1170	562.00	639.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	345.00	184.00
Усього за розділом II	1195	394 576.00	342 696.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	1 155 538.00	1 186 657.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	532 000.00	532 000.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	53 686.00	98 694.00
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	585 686.00	630 694.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	117 744.00	69 816.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	298 534.00	366 684.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	416 278.00	436 500.00
Ш. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	47 818.00	52 480.00
товари, роботи, послуги	1615	2 146.00	6 800.00
розрахунками з бюджетом	1620	30 184.00	42 112.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	3 438.00	12 668.00
розрахунками зі страхування	1625	28.00	12.00
розрахунками з оплати праці	1630		2.00
за одержаними авансами	1635	362.00	52.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	758.00	1 012.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Інші поточні зобов'язання	1690	72 278.00	16 993.00
Усього за розділом III	1695	153 574.00	119 463.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	1 155 538.00	1 186 657.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) 2023 рік

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 783 935.00	818 488.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	696 583.00	414 129.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	1 087 352.00	404 359.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	19 883.00	59 429.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	57 246.00	41 027.00
Витрати на збут	2150	16 661.00	279.00
Інші операційні витрати	2180	165 115.00	
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	868 213.00	422 482.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	1 744.00	3 350.00
Інші доходи	2240	41 176.00	22 676.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Фінансові витрати	2250	79 363.00	17 008.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	773 682.00	410 532.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	58 088.00	20 968.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-10 649.00	-3 915.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	47 439.00	17 053.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	3 665.00	7 395.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Витрати на оплату праці	2505	6 003.00	4 925.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 153.00	930.00
Амортизація	2515	38 472.00	28 450.00
Інші операційні витрати	2520	873 757.00	357 053.00
Разом	2550	923 050.00	398 753.00