

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра організації авіаційних робіт та послуг

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

_____ /Разумова К.М./

« _____ » _____ 2021 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)
ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ
«БАКАЛАВР»

Тема: «Організація транспортно-експедиторського обслуговування вантажних перевезень»

Виконавець: Мусійченко Анастасія Вадимівна

Керівник: Новальська Надія Іванівна

Консультант: Новальська Надія Іванівна

Нормоконтролер: Герасименко Ірина Миколаївна

Київ 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет транспорту, менеджменту та логістики

Кафедра організації авіаційних робіт та послуг

Спеціальність 275 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)»

Спеціалізація 275.04 «Транспортні технології (на повітряному транспорті)»

Освітньо-професійна програма: «Мультимодальний транспорт і логістика»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ /Разумова К.М./

« _____ » _____ 2021р.

ЗАВДАННЯ

на виконання дипломної роботи (проекту)

Мусійченко Анастасії Вадимівни

1. Тема дипломної роботи: «Організація транспортно-експедиторського обслуговування вантажних перевезень» затвердженого наказом ректора від 14.12.2017 р. № 594/од.
2. Термін виконання роботи (проекту) з 17.05.2021р по 20.06.2021р.
3. Вихідні дані до роботи (проекту): загальна інформація та статистичні дані транспортно-експедиторської компанії ТОВ «ФТП» .
4. Зміст пояснювальної записки: теоретичні засади основних напрямків діяльності ТОВ «ФТП» і аналіз основних господарських та фінансових показників діяльності ТОВ «ФТП» теоретичні основи транспортно-логістичної системи, дослідження виробничо-фінансової діяльності транспортно-логістичного підприємств, шляхи удосконалення розвитку транспортно-логістичної системи підприємства ТОВ «ФТП» для забезпечення ефективності функціонування.
5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстрованого) матеріалу: графіки виробничих та фінансових показників компанії, графіки рівня доходу компанії, діаграми основних партнерів та конкурентів компанії, структурно організаційна схема підприємства, структура послуг, SWOT-аналіз.

6. Календарний план графік

№ п/п	План дипломної роботи	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Збір статистичної інформації щодо виробничих показників ТОВ «ФТП»	03.05.2021-07.05.2021	виконано
2.	Збір статистичної інформації щодо фінансово-господарської діяльності ТОВ «ФТП» (Freight Transport Partners).	10.05.2021-14.05.2021	виконано
3.	Написання аналітичної частини. Аналіз статистичних показників та проблем і перспектив розвитку аеропорту.	17.05.2021-21.05.2021	виконано
4.	Написання проектної частини. Розрахунок ефективності впровадження власного парку ПС для здійснення перевезень на різні відстані та підвищення заробітної платні персоналу, для росту рентабельності та чистого прибутку від діяльності.	22.05.2021.-27.05.2021	виконано
5.	Написання та оформлення вступу та висновків дипломної роботи.	28.05.2021-30.05.2021	виконано
6.	Оформлення пояснювальної записки та підготовка презентації.	31.05.2021	виконано

7. Консультанти з окремих розділів.

Розділ	Консультант (посада П.І.Б.)	Дата, підпис	
		Завдання Видав	Завдання прийняв
1. Аналітична частина	доцент, Новальська Н.І.	17.05.2021	21.05.2021
2. Проектна частина	доцент, Новальська Н.І.	22.05.2021	27.05.2021

8. Дата видачі завдання «17» травня 2021 р.

Керівник дипломної роботи: _____ Новальська Н.І.

(підпис керівника) (П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання: _____ Мусійченко А.В.

(підпис випускника) (П.І.Б)

Реферат

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Організація транспортно-експедиторського обслуговування вантажних перевезень» : 70 сторінок, 24 рисунки, 9 таблиць, 33 використаних джерел.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА, ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ, SWOT-АНАЛІЗ, ІНФОРМАТИЗАЦІЯ.

Об'єктом дослідження транспортно-логістичне підприємства ТОВ «ФТП».

Предметом дослідження є шляхи розвитку транспортно-логістичної системи компанії ТОВ «ФТП».

Мета дипломної роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів, обґрунтування практичних рекомендацій щодо удосконалення транспортно-експедиторського обслуговування вантажних перевезень на підприємстві.

У аналітичній частині описано аналіз фінансових і виробничих показників діяльності ТОВ «ФТП».

У проектній частині було запропоновано впровадження додаткової функції на сайт ТОВ «ФТП» для покращення системи обслуговування клієнтів в онлайн режимі.

Матеріали дипломної роботи рекомендується використовувати при проведенні наукових досліджень, у навчальному процесі університету, в практичній діяльності фахівців організації авіаційних робіт і послуг.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ

ВСТУП	7
1.АНАЛІТИЧНА ЧАСТИНА.	10
1.1 Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «ФТП».	11
1.2 Аналіз фінансових та техніко-економічних показників ТОВ «ФТП».	21
1.3 Аналіз конкурентних переваг ТОВ «ФТП» на ринку транспортно-експедиційних послуг	30
2.ПРОЕКТНА ЧАСТИНА	40
2.1Перспективні напрями покращення організації транспортно-експедиційного обслуговування вантажних перевезень ТОВ «ФТП»	41
2.2Впровадження системи дисконтування для постійних клієнтів ТОВ «ФТП»	51
ВИСНОВКИ	63
ДЖЕРЕЛА ВИКОРИСТАНОЇ ІНФОРМАЦІЇ	66

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ, ТЕРМІНІВ

ТЗ – транспортний засіб

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ЗЕД – зовнішньо економічна діяльність

ВСТУП

КАФЕДРА ОАРП				НАУ. 21.09.14.001 ПЗ				
Виконала	Мусійченко А.В.			ВСТУП	Літера	Арк.	Аркушів	
Керівник	Новальська Н.І.					Д	7	3
Консульт.	Герасименко І.М.				ФТМЛ 275 МТ-402Б			
Н. контр.	Герасименко І.М.							
Зав. каф.	Разумова К.М.							

Сучасна економіка характеризується взаємодією декількох її суб'єктів: виробник, споживач і держава. Кожен учасник має свою мету, у відповідності якої і веде свою діяльність.

Вагоме значення в умовах інтеграції світового ринку є потреба транспортного забезпечення для здійснення торгівлі в Україні та за її межами, що виконують транспортно-експедиторські підприємства. Вони створюють функцію реалізацію транспортного конвеєра, тим самим забезпечивши доставку товарів та послуг до споживачів. Дослідження Всесвітнього банку, в Україні Індекс логістичної ефективності становить 2,91 станом на 2019 рік, таким чином, Україна займає 65 місце з 160 країн світу.

Підприємства які здійснюють транспортно-експедиторську діяльність, надають допомогу у здійсненні перевезень та виконують роль посередників.

Здійснення статистичного аналізу стану ринку вітчизняної логістики, дослідження теоретичного аспекту транспортно-експедиторської діяльності, є необхідним для подальшого розвитку діяльності транспортно-експедиторських підприємств.

Ефективним засобом підвищення стану конкурентоспроможності українських підприємств – є логістика. Аналіз тенденції логістичного ринку дозволяє простежити проблему забезпечення розвитку таких сегментів, як транспорт та прискорене надання послуг на український ринок.

Логістика в Україні розвивається відповідно до нових тенденцій, що дозволяє вводити економіку в потенціал національної економіки, стимулюючи взаємний розвиток.

Аналіз тенденцій ринку логістичного ринку дозволяє нам проблему забезпечення розвитку таких сегментів, як транспорт та прискорене надання послуг на український ринок.

Для теоретичних та практичних застосувань логістичних концепцій формування корпоративної логістичної системи потрібно щоб був відповідного рівня економічний розвиток суспільства в цілому.

Оскільки метою створення логістичної системи є гармонізація інтересів споживачів, постачальників та виробників, насамперед область полягає у:

- вдосконаленні параметрів потоку ресурсів, що базується на покращенні відносини з постачальниками;
- поліпшення внутрішнього потоку, а саме результату та координації дій підрозділів компанії;
- покращити взаємовідносини з клієнтами, забезпечити найбільш точної відповідності потоку випуску товарів і послуг з його вимогами.

Слід зазначити, що в ситуації ринкової мінливості та недостатності розроблення вченими системи ефективного управління діяльністю логістикою, формування логістичних систем часто відбувається стихійно і неефективний.

Економічний розвиток, відповідно, і розвиток та збільшення виробництва, обсягу наданих послуг призводить до великої конкуренції серед товаровиробників. Для вирішення цієї проблеми вчені проаналізували цикл обслуговування від заводу до замовника і узагальнили: зменшення транспортних витрат - це можливість заощадити, не знижуючи якість продукції.

Для того, щоб бути успішним і конкурентоспроможним підприємством, потрібно ефективно управляти діяльністю та пропонувати якісні послуги.

Методом організації систем транспортного обслуговування є доставка вантажів, що переважно відповідає мінімальним витратам праці та матеріалів. Доставка ресурсів матеріалів, сировини, готової продукції сприяє впливанню на функціонування всіх економічних систем та дозволяє зменшити кількість продукції на складах промислових і комерційних компаній.

Актуальність теми зумовлена тим, що вартість товару/послуги має істотне значення для споживача. Структура цін на товари є одним із джерел економії витрат, і тим самим, способом зниження ціни. Тому потрібен пошук нових варіантів економії витрат в діяльності логістики.

1. АНАЛІТИЧНА ЧАСТИНА

КАФЕДРА ОАРП				НАУ. 21.09.14.100 ПЗ				
Виконала	Мусійченко А.В.			АНАЛІТИЧНА ЧАСТИНА	Літера		Арк.	Аркуші в
Керівник	Новальська Н.І.					Д	10	29
Консульт.	Герасименко І.М.				ФТМЛ 275 МТ-402Б			
Н. контр.	Герасименко І.М.							
Зав. каф.	Разумова К.М.							

1.1 Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «ФТП»

Товариство с обмеженою відповідальністю «ФТП» (LLC «FTP», «Freight Transport Partners») – член логістичного ринку, що надає послуги з перевезення вантажів, як у середині країни так і за її межами, з оформленням усіх необхідних формальних процедур , в тому числі, митних операцій, у разі потреби.

Діяльністю ТОВ «ФТП» керується командою молодих високоосвічених працівників, які мають великий досвід в сфері логістики, що пояснює її стабільне і активне зростання.

Компанія створена в 2010 році. Середня кількість працівників на 2020 рік складає 42 особи.

Основні етапи історії розвитку компанії:

- 2010 рік - заснована транспортно-логістична компанія ТОВ «ФТП»;
- 2010 рік - відкриття офісу ТОВ «ФТП» в Одесі;

– 2014 рік - отримана нагорода Лідер галузі 2014 (28 місце в рейтингу в Україні) серед малих підприємств за показником фінансово-господарської діяльності;

– 2016 рік - відкриття офісу ТОВ «ФТР» в Польщі.

Ціль компанії – надання клієнтам максимально якісних послуг і зручного сервісу в сфері митних операцій і транспортної логістики.

Глобальна ціль компанії – бути лідером на ринку консалтингу зовнішньоекономічної діяльності та надання послуг логістики.

ТОВ «ФТП» є брокером між клієнтом і перевізником, надає послуги з пошуку виконавця і транспорту задовольняє потреби споживачів за різноманітними критеріями щодо організації та якості перевезення вантажу.

Транспортно експедиційна компанія відповідає наступним вимогам:

- швидка і чітка обробка вхідні замовлення;
- пошук і надання транспорту в обумовлений проміжок часу;
- дотримання всіх правил і умов транспортування вантажу;
- контроль за виконанням і надання клієнту інформації про статус перевезення вантажу;
- формування звітності та інших фінансових, супровідних документів;
- суворе дотримання норм та вимог діючого законодавства.

Компанія надає широкий спектр послуг, а саме:

1. Митна логістика:

- забезпечує проходження всіх митних формальностей в режимі експорту / імпорту / транзиту;
- оптимізує проходження необхідних видів контролю при митному оформленні (тарифи, номенклатура, огляд, платежі);
- захист інтересів клієнта на митниці;
- мінімізація залучення клієнта до митних процесів;
- проведення відбору зразків і отримання лабораторні висновки;

- отримання ветеринарні сертифікати для реалізації в Україні та сертифікати походження і сертифікати EUR 1;

- цінова експертиза. акредитація підприємство на митниці.

2. Фінансова логістика:

- управляє рухом фінансів при реалізації ЗЕД, що є важливою складовою логістичного процесу і може істотно впливати на підсумковий фінансовий результат;

- бере участь на всіх етапах фінансового маршруту, роблячи його оптимальним і коректним;

- організовує оплати постачальнику;

- управляє витратами і прибутком за зовнішньоекономічними операціями;

- фінансовий консалтинг.

3. Контрактна логістика:

- реалізує аутсорсинг відділу зовнішньо економічної діяльності;

- бере на себе перелік завдань по роботі з постачальниками;

- складає і перевіряє зовнішньоекономічний контракт;

- узгоджує з постачальником спірні моменти по документам і процесам;

- поставки "під ключ";

- послуга комісіонера.

4. Транспортна логістика:

- організовує доставку вантажу «від дверей до дверей» будь-яким видом транспорту, а також використовуючи комбінацію різних видів транспорту в ланцюжку поставки, з урахуванням дотримання основних логістичних критеріїв;

- розробляє оптимальний маршрут, запропонуємо оптимальні терміни вартість при заданих умовах;

- доставляє ваш вантаж в окремому авто або в складі збірному авто;

- контролює температурний режим при транспортуванні;
- організовує страхування вантажу;
- експедирує вантажі в порту / аеропорту;
- відстежує вантажі на всіх етапах доставки.

Схематично структура послуг за окремими видами транспорту наведена на рис.1.1. Крім того, виокремлено митно-брокерські послуги, які становлять собою комплекс заходів з оформлення вантажу на митниці.

Організаційна структура в компанії – лінійно-функціональна, складається з таких відділів: адміністрація, фінансовий відділ, юридичний відділ, відділ внутрішнього аудиту, відділ із зовнішньо-економічної діяльності, комерційний відділ, відділ морських, авіаційних та залізничних перевезень, відділ автомобільних перевезень, відділ підбору та розвитку персоналу (рис. 1.2).



Рис. 1.1. Структура послуг ТОВ «ФТП»

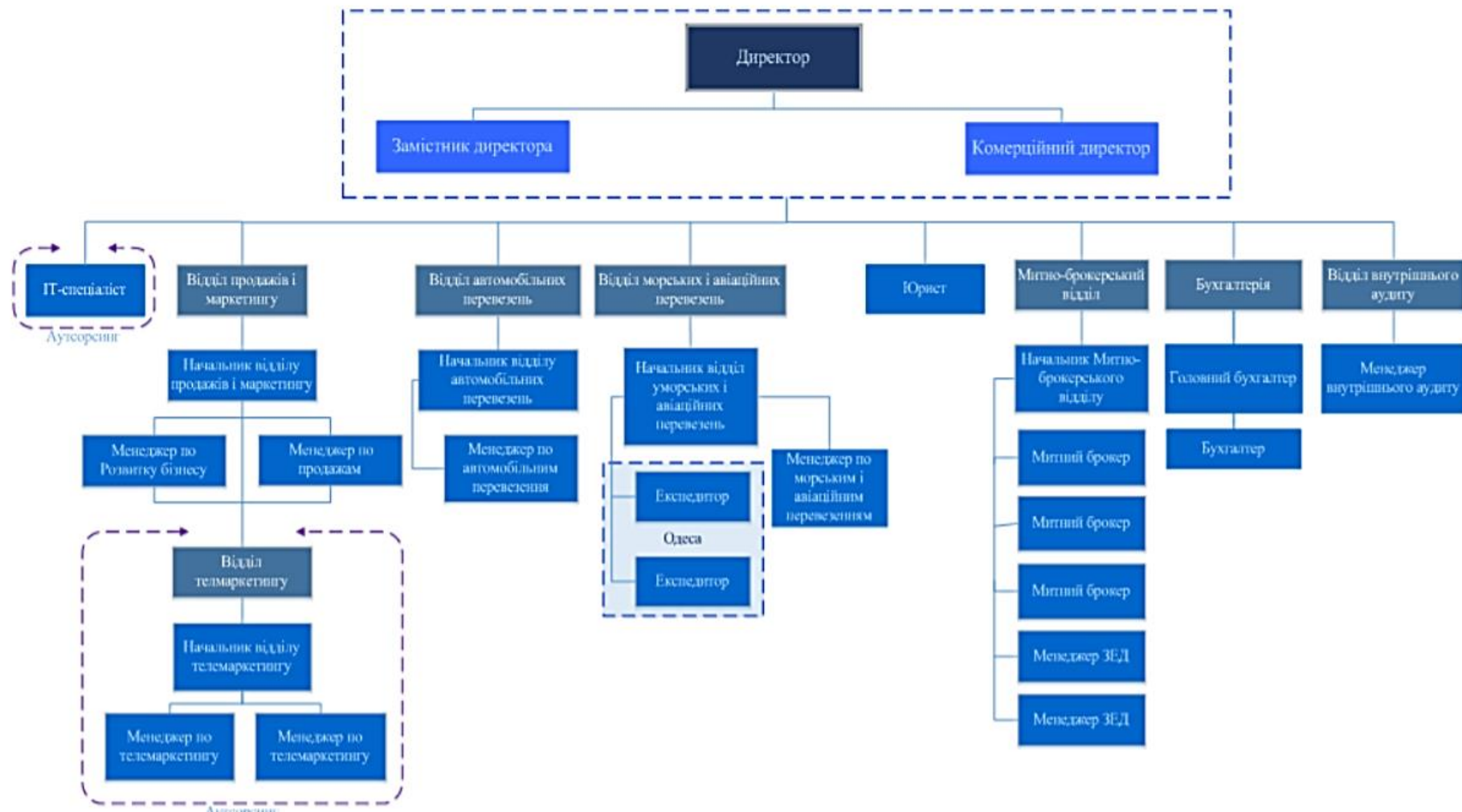


Рис. 1.2. Організаційна структура ТОВ «ФТП»

Перевага даної структури полягає в тому що вона поєднує в собі переваги лінійних та функціональних структур; забезпечує швидке виконання управлінських рішень; спеціалізація функціональних керівників. Але в такій структурі є ряд недоліків: складність контролювання відносин лінійних і функціональних управлінців; в умовах реорганізації збільшується потік інформації, який спричиняє велике навантаження на керівників; така структура чинить опір здійсненню змін в організації.

Підприємство не має власного парку транспортних засобів та складу. Тому компанія веде спільну діяльність з перевізниками та орендує склади в Польщі.

В 2019 році було підписано угоду на оренду складу на митниці «Східний», де на сьогодні розміщується брокери компанії, тим самими пришвидшується їх робота по розмитненню вантажів.

Компанія має свій офіс в Одеському морському торговому порту, що значно заощаджує час для експедиції та митних операцій з імпорнтними/експортними вантажами, які туди прибувають.

Оскільки підприємство ТОВ «ФТП» надає послуги різними видами транспорту, то в неї відсутній певний географічний сегмент, яким вона керується: вантажні відправлення виконуються як з США, Канади так і з Китаю, Південної Кореї, з Польщі, Литви або Туреччини. Для цього існує агентська мережа, яка виконує вантажні перевезення з різних видів складності в будь-якій точці світу.

Розглянемо більш детально з якими країнами співпрацює ТОВ «ФТП» (рис. 1.3). Основним географічним сегментом здійснення транспортно-експедиційної діяльності підприємства є: Китай (25%), Німеччина та Польща (по 12% кожна), Туреччина (5%), Білорусь ті Нідерланди (по 4% кожна), інші країни Європи та світі (їх частка становить менше 3% для кожної країни).

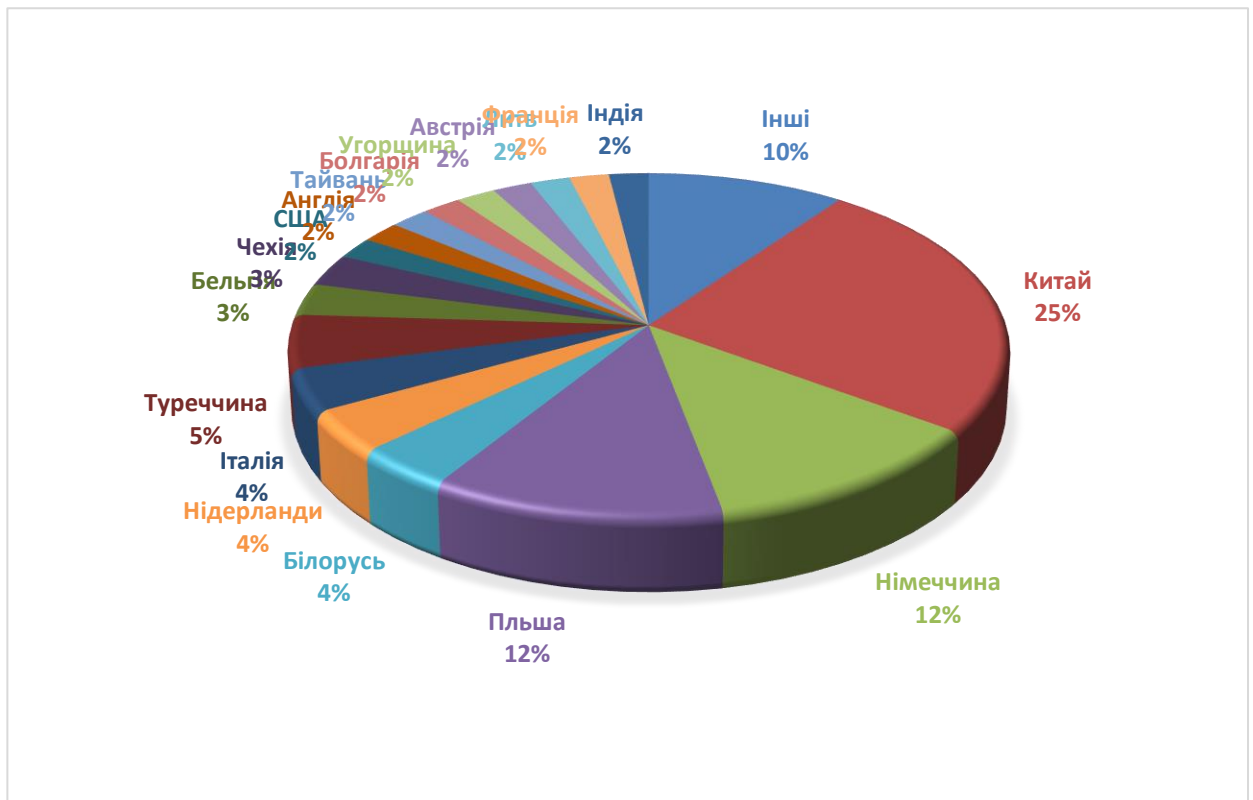


Рис. 1.3 Країни-партнери підприємства ТОВ «ФТП»

Враховуючи, що серед вантажів, за якими логістичною компанією «ФТП» надаються транспортно-експедиторські послуги, проходять в режимі «імпорт», розглянемо більш детально з яких саме країн імпортують товари клієнти «ФТП» (рис. 1.4).

Є ряд переваг при транспортуванні товарі та імпорті товарів перед експортом з України, і логістична компанія починає звикати до ринку надання логістичних послуг під час транспортуванням у треті країни.

Розглянемо більш детально з якими країнами співпрацює ТОВ «ФТП» у режимі «імпорт» (рис. 1.8). Основним географічним сегментом здійснення транспортно-експедиційної діяльності підприємства є: Китай (25%), Польща та інші країни (по 11% кожна), США (10%), Туреччина і Німеччина (5%), Італія та Нідерланди (по 4% кожна), Росія та Білорусь (3%), Індія, Франція, Литва, Австрія, Угорщина, Болгарія, Тайвань, Англія (лише 2%), найменший відсоток має Бельгія, який складає 1% від усіх.

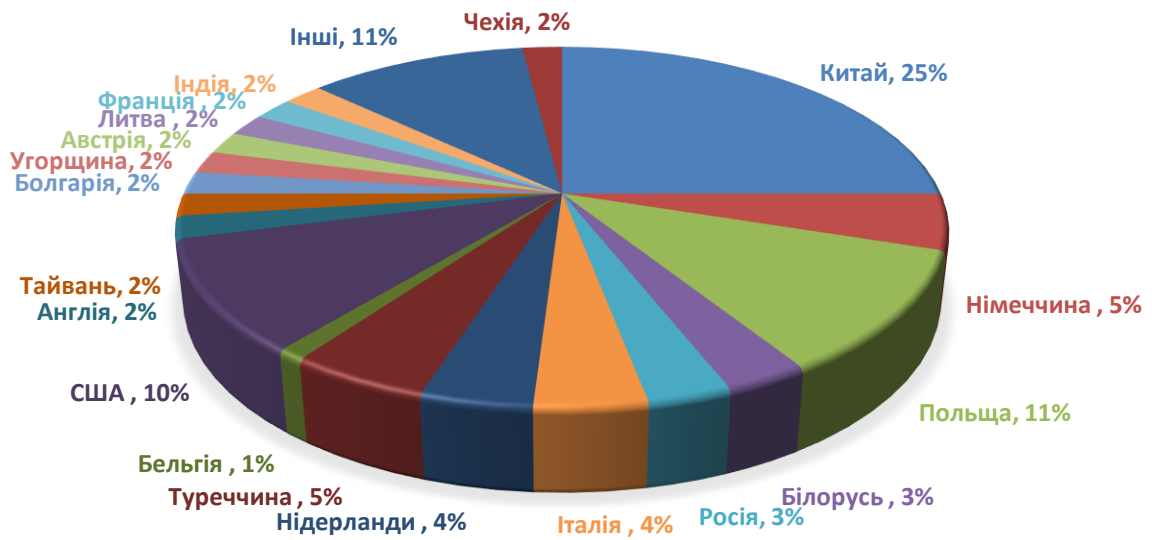


Рис. 1.4. Рис. Географічна структура імпорту товарів ТОВ «ФТП»

Серед вантажів, за якими здійснює свою діяльність логістична компанія «ФТП», більша частка проходить в режимі «імпорт». Частка імпорту складає 87%, експорту – 9%, що було очікувано у зв'язку з ростом популяризації замовлень товару українцями з сайтів Китаю, Америки та Європи.

Так як ТОВ «ФТП» не має власного парку ТЗ, компанія має партнерів, які надають послуги з перевезень вантажів автомобільним транспортом, такі як: найбільші вітчизняні компанії «Нова Пошта» та «УкрПошта», «Автолюкс», «Ін-Тайм», та менш відомими «Міст Експрес», «Delivery» та «САТ». Компанія співпрацює з популярними світовими перевізниками, з такими як «DHL» (Німеччина), «UPS» (США), «TNTExpress»(Нідерланди) та «FedExExpress»(США). Також надійними партнерами ТОВ «ФТП» є невеликі товариства з обмеженою відповідальністю та приватні підприємства, так як: ТОВ «Пан Автос», ТОВ «Васт Транс», ТОВ «Еконо ЛТД», ТОВ «Кальберсон

Лоджистікс Юкрейн», ТОВ «Консалт-Авто», ТОВ «Новінка ЛТД» та інші (рис. 1.6).



Рис. 1.5 Структура послуг за режимом оформлення вантажу

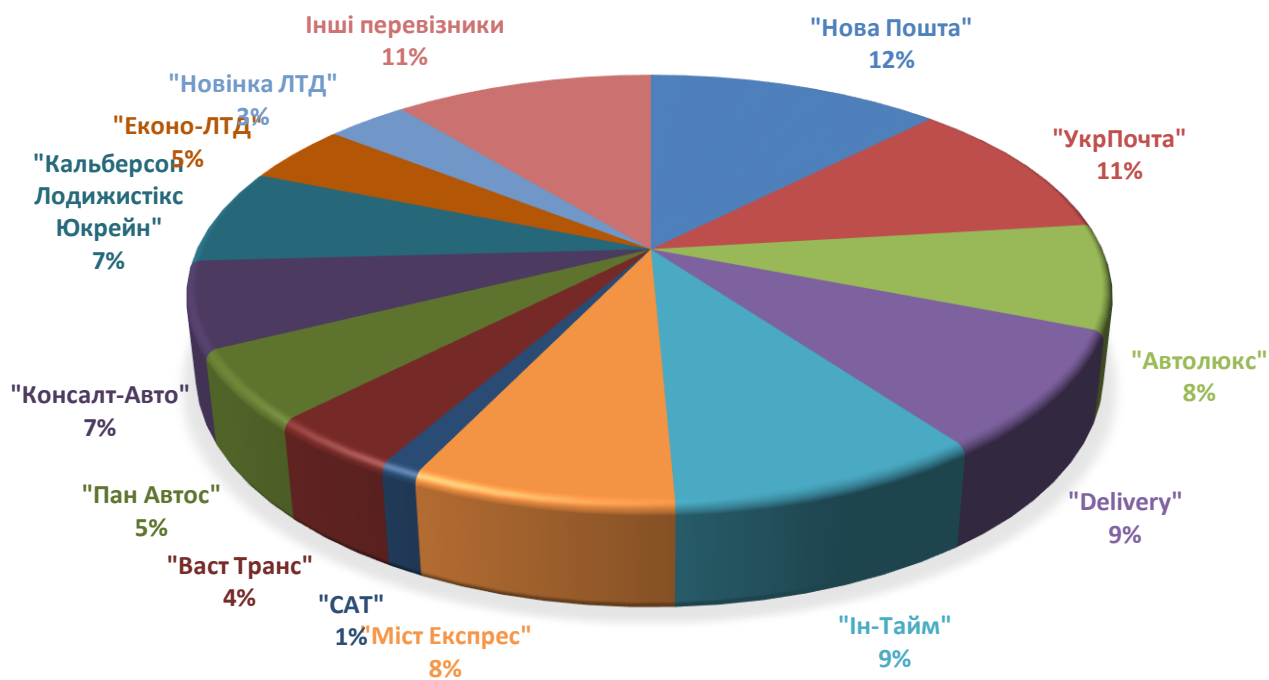


Рис. 1.6 Частки партнерів-автоперевізників

Найбільшу частку перевезень автомобільним транспортом ТОВ «ФТП» здійснює за допомогою компаній «Нова Пошта» та «УкрПошта», зауважимо що перевезення здійснюються по території України. На другому місці вітчизняні компанії «Ін-Тайм», «Delivery», трохи меншу частку складають «Автолюкс» та «Міст Експрес». Найбільшу частку міжнародних перевезень здійснюються ТОВ «Кальберсон Лоджистікс Юкрейн» та ТОВ «Консалт-Авто».

Під час надання ТОВ «ФТП» транспортно-експедиторського супроводу при перевезеннях морським видом транспорту співпрацює з морськими лініями під час експедиторського супроводу при морських перевезеннях, – Maersk, Evergreen; Mediterranean Shipping Company; Hapag-Lloyd Salfmarine , Integrated Shipping Services Ltd та Yang Ming.

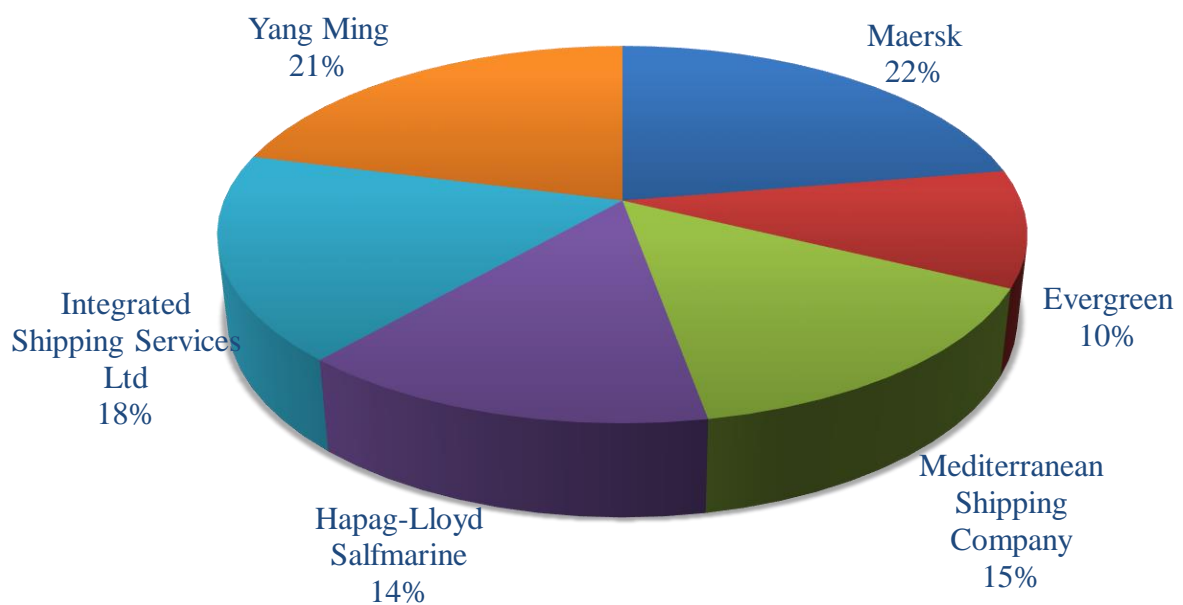


Рис.1.7. Основні партнери - морські лінії

Найбільша частина експедиторських послуг при перевезеннях морським видом транспорту здійснюється в Україну із Китаю, тобто під час укладання імпорتنих угод, серед експортних доставок найбільша частина експедиторських послуг при перевезеннях морським видом транспорту здійснюється в країни Європи, Південної та Північної Америки.

Під час авіаційних перевезень надійними партнерами-перевізниками логістичної компанії є такі авіакомпанії : Міжнародні Авіалінії України, Austrian Airlines, British Airways , Air Astana ,LOT Polish Airlines ,Lufthansa ,Turkish Airlines та інші (рис. 1.8).

Згідно з даних найчастіше «ФТП» використовує послуги українського флагмана «МАУ», це пов'язано з оптимальними тарифами на перевезення та однією з найбільших мереж маршрутів по Україні та за її межі.

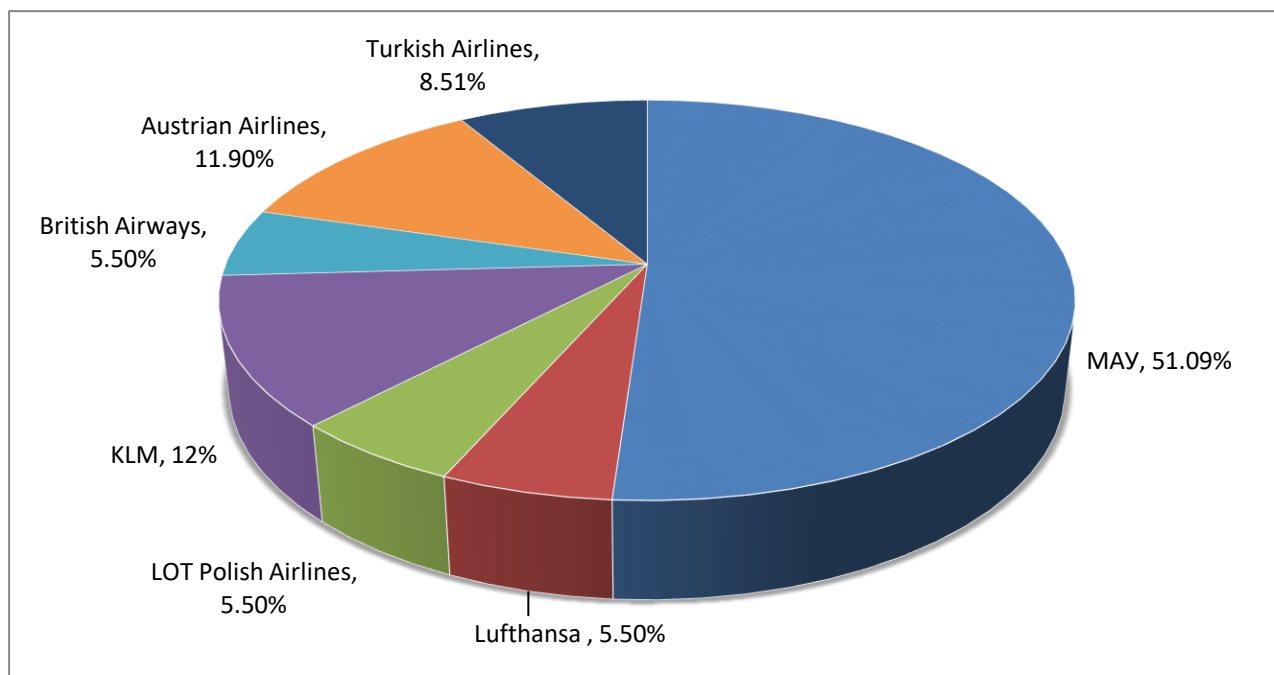


Рис.1.8. Основні партнери – авіакомпанії

Загалом, можемо зробити висновок, що ТОВ «ФТП» успішно здійснює свою діяльність та є прибутковим підприємством.

Кожного року обсяги доходів компанії зростають, таким чином з цим зростають і витрати, однак річний прибуток збільшувався до початку карантину, що свідчило про постійний розвиток до початку пандемії.

1.2. Аналіз фінансових та техніко-економічних показників діяльності компанії ТОВ «ФТП»

Розвиток транспортно-експедиційного підприємства залежить від обсягу виконаних робіт та надання послуг, і в підсумку відотриманих при цьому фінансових результатів господарської діяльності. Сам процес реалізації послуг підприємства є головним в його діяльності. Даний процес визначає обіг коштів, дозволяє відшкодувати понесені витрати, сплатити податки та інші платежі, відсотки за кредитами, виплатити заробітну плату своїм працівникам, дивіденди власникам та ін.

Оскільки основною сферою діяльності ТОВ «ФТП» є надання транспортно-експедиційних послуг, насамперед розглянемо показники діяльності кожного відділу з точки зору кількісних характеристик (кількість замовлень за рік рис.1.9).

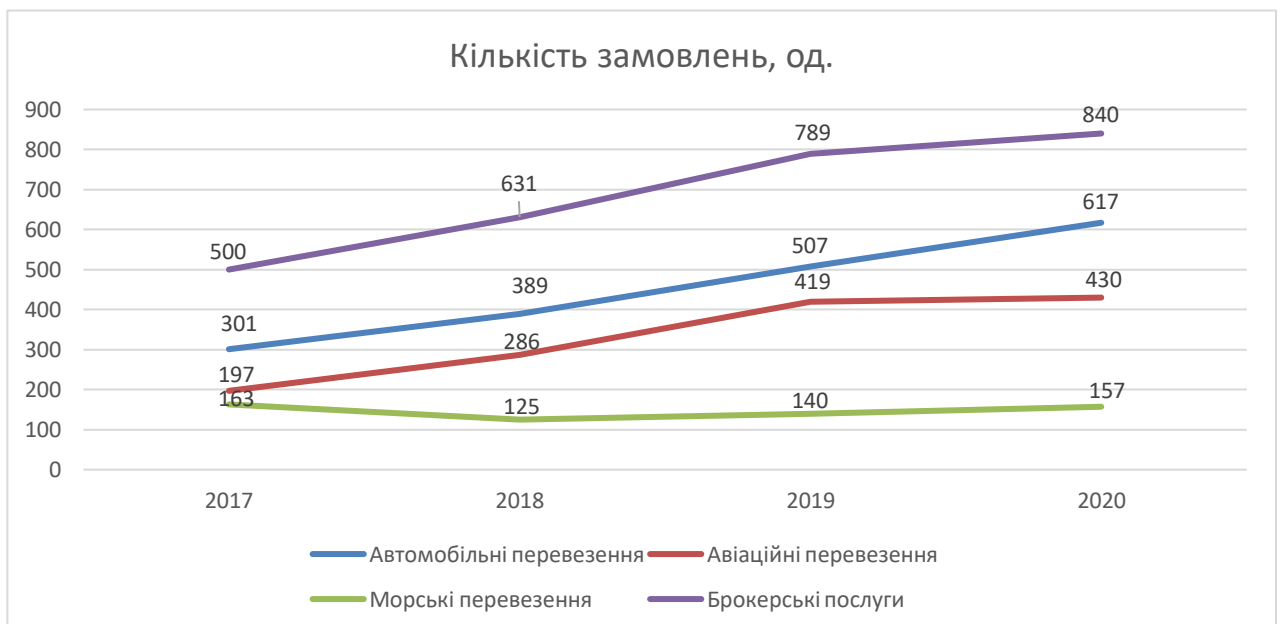


Рис. 1.9. Динаміка кількості замовлень транспортно-експедиційних послуг ТОВ «ФТП» за видами транспорту, 2017-2020 рр.

Згідно даним рис.1.9. протягом аналізованого періоду надано суттєвий обсяг митно-брокерських послуг, який має тенденцію до стрімкого збільшення. Порівнявши 2017 і 2020 роки, можна дійти висновку що кількість замовлень виросла з 500 до 840 замовлень, тобто за досліджуваний період відбулось зростання в 2,4 рази.

За кількістю замовлень на другому місці - послуги з автомобільних перевезень, які мають тенденцію до зростання, але більш пасивного порівнюючи із митно-брокерськими послугами. За останні чотири роки кількість замовлень на автомобільному транспорті зросла трохи більше ніж у 2 рази (збільшення на 205%).

Лінія авіаційних перевезень має тенденцію до збільшення, кількість замовлень з 2017 по 2019 роки зросла на 212,7%. Але за 2020 рік кількість замовлень не значно зросла у зв'язку з закриттям авіа сполучень з багатьма країнами світу, в тому числі у найбільших значущих країн-партнерів, через пандемією Covid-19 та склала всього 480 замовлень за 2020 рік. Якщо порівняти 2019 і 2020 роки, можемо спостерігати що кількість замовлень зросла всього на 2,6%.

Тільки кількість морських перевезень має тенденцію до зменшення обсягу перевезень, починаючи з 2017 року. Найбільш суттєве скорочення відбулося за підсумками 2018 року. Така ситуація виникла через брак профільних менеджерів, не вистачало на підприємстві фахівці відповідного профілю та досвідом роботи з організації перевезень морським транспортом.

Дане питання на той час потребувало суттєвих кадрових та організаційних змін.

На сьогодні відбулися кадрові зміни, тому очікується тенденція до збільшення показників надання транспортно-експедиційних послуг в сфері морських перевезень. Однак для цього потрібен час.

Доходи від господарської діяльності виступають основним джерелом прибутку підприємства, який є запорукою стабільності його функціонування на ринку.

Аналіз фінансово-господарської діяльності передбачає проведення аналізу звітів про фінансову діяльність компанії за визначений періоду часу.

Для проведення фінансового аналізу використовуються різноманітні джерела інформації, серед яких основними є стандартні форми річної фінансової звітності, а саме:

- баланс підприємства;
- звіт про фінансові результати .

Розглянемо динаміку доходів ТОВ «ФТП» за 2017-2020рр. в розрізі послуг, які надає підприємство (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Обсяги доходів ТОВ «ФТП» за видами послуг

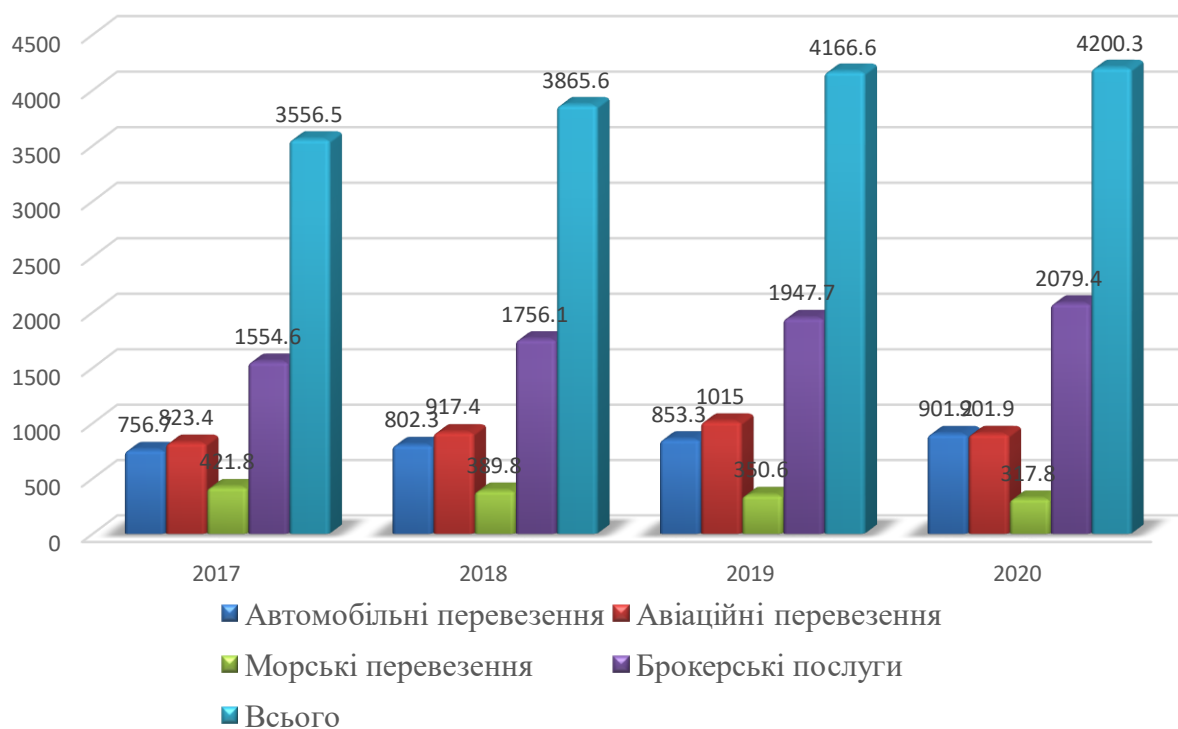
Групи послуг підприємства	Роки				Разом
	2017	2018	2019	2020	
Автомобільні перевезення	756,7	802,3	853,3	901,2	3313,5
Авіаційні перевезення	823,4	917,4	1015	901,9	3657,7
Морські перевезення	421,8	389,8	350,6	317,8	1480
Митно-брокерські послуги	1554,6	1756,1	1947,7	2079,4	7337,8
Всього	3556,5	3865,6	4166,6	4200,3	

за 2017-2020рр., тис.грн.

На рис. 1.10 наведено розподіл доходів за 2017-2020 рр. за кожним видом транспорту та виокремлено митно-брокерські послуг. Згідно даним спостерігаємо позитивну тенденцію збільшення і вона є достатньо стабільною. Діаграма за чотири роки показує, що митно-брокерські послуги переважаютьв обсязі послуг компанії, проте потрібно зазначити що

брокерські послуги надаються разом з транспортно-експедиторським обслуговуванням різними видами транспорту.

Автомобільні і авіаційні перевезення складають майже однакову частку доходів за всі роки, у 2020 році обидва види перевезень принесли компанії майже однаковий дохід, але більшість замовлень компанії виконує авіаційний транспорт (рис. 1.9). Можемо зробити висновок, що авіаційний транспорт не лише найдорожчий в обслуговуванні вид транспорту, але й самий прибутковий. Це є характерно для даного виду транспорту, тому що клієнти, які обмежені в часі, потребують терміновості, готові сплатити



більшу вартість доставки, бо авіаційний транспорт – найдорожчий з-поміж усіх видів транспорту.

Рис. 1.10. Динаміка рівня доходів ТОВ «ФТП» за 2017-2020 рр.

Порівнявши дані за 2017 і 2020 роки, можна зазначити, що дохід компанії ТОВ «ФТП» за всіма видами транспорту змінювався наступним чином:

- частка доходу від брокерських послуг зріс з 43% до 49% (різниця 6%);
- частка доходу від послуг авіаційного транспорту зменшилась з 23% до 21% (різниця 2%). Через пандемію COVID-19, кордони країн-партнерів були зачинені, тому спостерігається незначене зменшення частки доходу від авіаційних послуг;
- частка доходу від послуг автомобільного транспорту майже не змінилась з 21,3% до 21,5% (різниця 0,2%);
- частка доходу від послуг морського транспорту зменшилась від 12,7% до 8,5% (різниця 4,2%).

Можна зробити висновок, що найбільших змін за останні 4 роки зазнали послуги морського виду транспорту, зменшили свої показники. На даний час послуги авіаційного транспорту займають друге місце за дохідністю, проте послуги автомобільного транспорту поступаються послугам авіаційного лише на 0,6%. А менш дохідними є послуги морського виду транспорту.

ТОВ «ФТП» здійснює перевезення як по території України, так і міжнародні перевезення. Однією з характеристик діяльності підприємства є фінансово-економічний розвиток. Саме від нього залежать можливості підприємства вирішувати поточні комерційні та виробничі завдання, тенденції його розвитку, як банки та потенційні інвестори сприйматимуть підприємство.

Фінансовий стан підприємства відображають показники «Балансу (Звіт про фінансовий стан)». В табл.1.2-1.3 наведено дані щодо структури активів та пасивів ТОВ «ФТП». Активні ресурси, які контролюються підприємством та використання яких, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому збільшуються за 2017-2020 рр. За період, який аналізується спостерігається чітка тенденція до зростання балансових показників: в 2017 рр. баланс становив 3617,4 тис.грн., а в 2018 р. збільшення у 2 рази, в 2019 р. в 1,57 рази у порівнянні з попереднім роком, в 2020 р. в

1,11 рази аналогічно. В структурі оборотних активів чітко прослідковується тенденція до зростання розміру дебіторської заборгованості як суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату щорічно. В 2018 р. дана сума збільшилася з 1451,6 до 3468, тис.грн. (або в 2,39 рази), в 2019 р. до 5635,0 тис.грн. (в 1,6 рази). В подальшому темпи зростання зменшуються.

Таблиця 1.2

Структура активів ТОВ «ФТП» за 2017-2020 рр., тис. грн.

	Роки			
	2017	2018	2019	2020
1. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	3,9	-	81,7	-
Основні засоби	460,9	407,9	383,1	618,9
Первісна вартість	633,1	622,0	740,5	1103,9
Знос	172,2	214,1	357,4	485,0
Усього	464,8	407,9	464,8	644,4
2. Оборотні активи				
Запаси	32,2	82,9	23,8	22,7
Готова продукція	16,3	16,3	16,3	16,3
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1451,6	3468,0	5635,0	62224,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	13,6	6,7	-	27,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	368,0	1114,8	2253,5	3104,4
Гроші та їх еквіваленти	1105,2	1846,3	1865,9	1246,4
Інші оборотні активи	161,9	304,3	1190,6	1429,8

Баланс	3617,4	7246,3	11445,0	12708,4
---------------	--------	--------	---------	---------

Використовуючи дані пасиву бухгалтерського балансу ТОВ «ФТП» (табл. 1.3), можна сформувати загальну характеристику джерел покриття активів. В структурі пасивів власний капітал становив 777,9-1128,8 тис.грн. або 8,88-21,5%. У структурі джерел фінансування підприємства переважають поточні зобов'язання.

Таблиця 1.3

Структура пасивів ТОВ «ФТП» за 2017-2020 рр., тис. грн.

	Роки			
	2017	2018	2019	2020
1. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	60,0	60,0	60,0	60,0
Нерозподілений прибуток	717,9	97,4	831,5	1068,8
2. Поточні зобов'язання				
Поточна кредиторська заборгованість за:				За період.
– Довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	-
– Товари, роботи, послуги	2349,3	5403,2	8404,2	8783,9
– Розрахунками з бюджетом	30,1	3,0	116,1	61,1
– У тому числі з податку на прибуток	30,1	3,0	21,9	-
– Розрахунками зі страхуванням	0,1	0,1	0,1	0,1
– Розрахунками з оплати праці	-0,1	-1,2	-1,9	-1,9
Інші поточні зобов'язання	460,1	1683,8	2035,0	2736,4

Баланс	3617,4	7246,3	11445,0	12708,4
--------	--------	--------	---------	---------

Підприємство має позитивні показники фінансової діяльності, зокрема: якщо в 2017 р. розмір чистого доходу становив 1675,6 тис.грн., то протягом 2018-2020 рр. він зріс в 3,3 рази і становив в 2020 р. 5864,6 тис.грн. Це свідчить про ефективне управління господарською діяльністю транспортно-експедиційного підприємства. Аналізуючи динаміку чистого прибутку, було визначено, що в 2019 р. в результаті суттєвого зростання витрат підприємства, даний показник суттєво скоротився: з 734 до 185,2 тис.грн. Сума доходів підприємства становила 4793,9 тис.грн., а всі витрати 4568,1 тис.грн. В підсумку перебування доходів та видатків майже на одному рівні призвело до суттєвого зменшення чистого прибутку в 2019 р. В наступному році підприємство мало зростання чистого прибутку до 576,9 тис.грн. або в 3,11 рази завдяки суттєвому збільшенні всіх доходів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Звіт про фінансові результати ТОВ «ФТП» 2017-2020рр., тис. грн.

	Роки			
	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції	1675,6	3691,3	4148,8	5864,6
Інші операційні доходи	268,4	751,5	615,6	2105,1
Разом доходи	1944,0	4442,8	4793,9	7969,7
Разом витрати	2564,5	3683,4	4568,1	7266,3
Фінансовий результат до оподаткування	620,5	759,4	225,8	703,4
Чистий прибуток	620,5	734,5	185,2	576,9

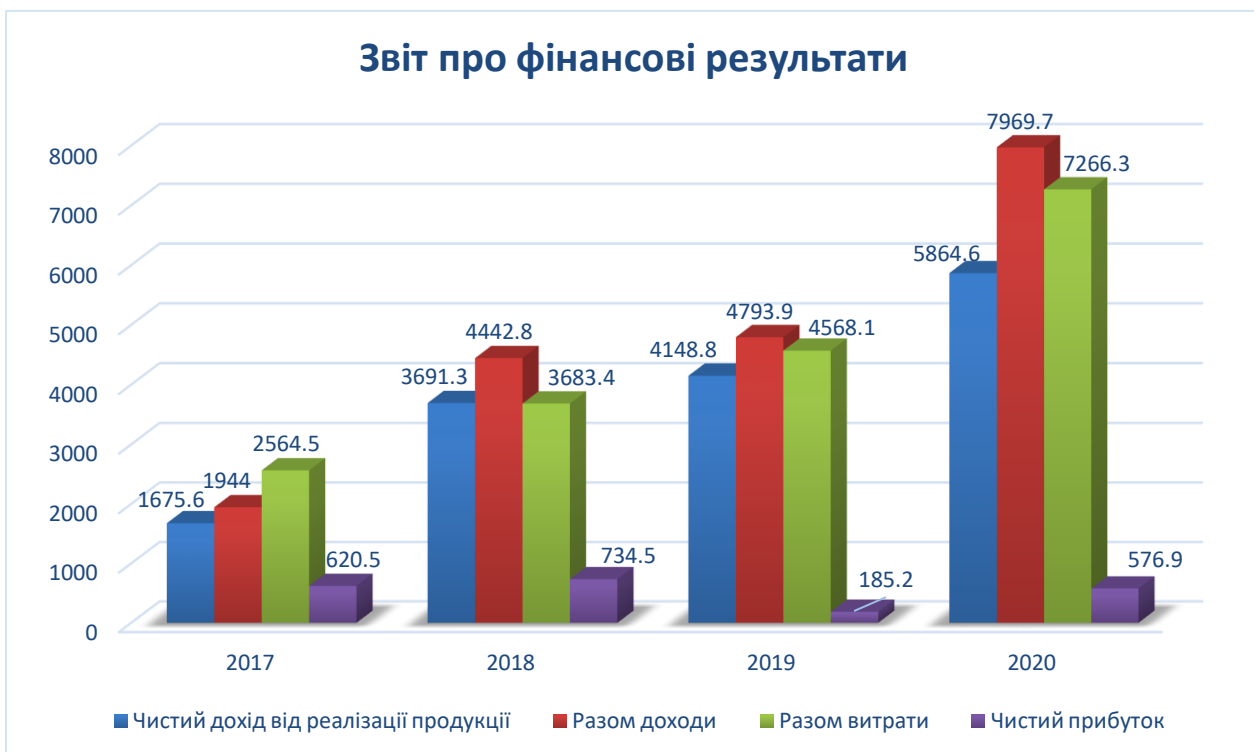


Рис. 1.11. Звіт про фінансові результати ТОВ «ФТП»
2017-2020рр., тис. грн.

У зв'язку з карантинном на весні 2020 року прибутковість компанії ТОВ «ФТП» від надання послуг з міжнародних перевезень впала. Авіаційний та автомобільний транспорт очікувано втратили частину вантажів у квітні 2020 р. в розпал карантину, відновлення поки що відбувається повільно. Міжнародні перевезення скоротились на 35-45% через карантинні обмеження і спад промислового виробництва.

1.3 Аналіз конкурентних переваг ТОВ «ФТП» на ринку транспортно-експедиційних послуг

Наразі немає єдиного підходу до встановлення переваг в конкуренції на підприємстві, основна мета керівників компанії є визначення конкурентних властивостей, які створюють для компанії певні пріоритети, по-перше –

перевага над своїми головними конкурентами, по-друге - довгострокова перспектива. Підприємства мають бути зацікавлені у формуванні стійких конкурентних переваг. Це важлива ознака в управлінні конкурентоспроможністю на вітчизняних та зарубіжних підприємствах. Для українського підприємства необхідним є формування хоча б певних переваг: за рахунок зниження кількості витрат, за рахунок недорогої робочої сили. Під час формування стійких конкурентних переваг підприємство потребує високопрофесійного обґрунтування та розробки стратегії.

Аналіз конкурентоспроможності підприємства визначає фактори, що мають вплив на відношення покупців до підприємства та продукції, таким чином змінюючи частку продукції підприємства на ринку. Всі фактори конкурентоспроможності поділяються на зовнішні й внутрішні.

Внутрішні фактори – це чинники, які контролюють діяльність підприємств. До них можна віднести:

1. Діяльність керівників підприємства (організаційна та виробнича структура управління підприємством, кваліфікований і професійний рівень керуючого персоналу і т. д.).

2. Оновлення системи технологічного спорядження. Завдяки реконструкції усього обладнання та технологій, інакше кажучи заміщення їх на більш прогресивні, можливе забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.

3. Продукти (сировина, матеріали і напівфабрикати). Так само на конкурентоспроможність підприємств суттєво впливають висока\низька якість сировини, комплектація її переробки та об'єми відходів.

4. Об'єм на реалізацію продукції та витрати на збут. Суттєвим є вплив цього фактору на рівень конкурентоспроможності підприємства. Підприємство намагається здійснити ефективний збут за рахунок реалізації продукції, що користується попитом на ринку, стимулювання збільшення

об'ємів продаж, розширення ринків збуту. Аналіз внутрішніх факторів впливу тісно пов'язаний з аналізом господарської діяльності підприємства.

Зовнішні фактори – це суб'єкти господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть впливати на функціонування підприємства .

У загальновизнаному порядку оцінюється вплив факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства. Після встановлення цілі підприємства виконується етап діагностики:

- оцінювання змін, що мають вплив на потенціал підприємств; визначення факторів, що представляють загрозу для конкурентоспроможності потенціалу підприємства;
- аналіз діяльності конкурентів;
- визначення факторів, що представляють більше можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства дає час для прогнозування можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки заходів, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища частіше використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості з якими зіштовхується підприємство, і встановити несприятливі фактори, які можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства.

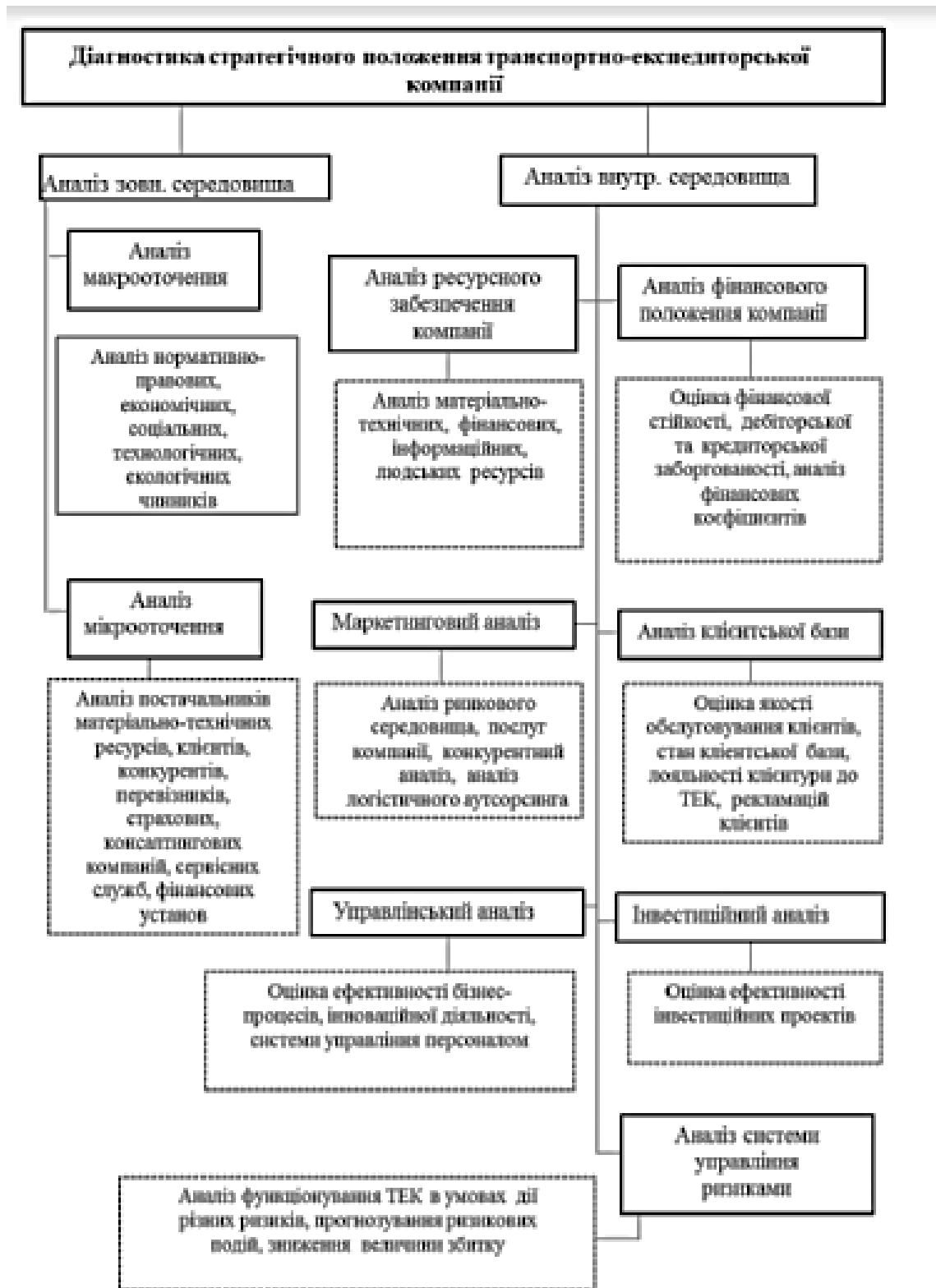


Рис. 1.12.Схема діагностики стратегічного положення транспортно-експедиторської компанії

Особливості управління конкурентними перевагами в сучасних умовах є :

1. Надійність та характер конкурентних переваг визначається системністю та комплексністю роботи підприємства у цьому напрямі.
2. Розвиток зовнішнього середовища визначає необхідність пошуку нових джерел конкурентних переваг.
3. Багаторівневість розвитку світових ринків зумовлює бажання підприємств одночасно використовувати і чинники високого рівня (інновації, кваліфікація, технології), і чинники традиційні (доступ до дешевих джерел сировини, розширення ринків збуту, нарощування обсягів виробництва).
4. Технологічні конкурентні переваги стають все більш доступними для підприємств з країн, що розвиваються.
5. Досить великий перелік конкурентних переваг потребує формування значних фінансових та унікальних кадрових ресурсів, що обмежує можливості динамічного розвитку підприємств з країн, що розвиваються.

Під зовнішніми факторами розуміють сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства .

Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства проводиться у загальновизнаному порядку. Після встановлення місії й цілей підприємства виконується діагностичний етап: оцінка змін, що впливають на різні аспекти потенціалу підприємства; визначення факторів, що представляють погрозу для конкурентоспроможності потенціалу підприємства; аналіз діяльності конкурентів; визначення факторів, що представляють більше можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства дає час для прогнозування

можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки заходів, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища частіше використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості з якими зіштовхується підприємство, і встановити несприятливі фактори, які можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства .

Внутрішні фактори – це контрольовані чинники діяльності підприємства.

До них відносяться:

1. Діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікований рівень управлінського персоналу і т. д.).

2. Система технологічного оснащення. Оновлення обладнання та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.

3. Сировина, матеріали і напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємства.

4. Збут продукції, його об'єм та витрати на реалізацію. Вплив цього фактору є суттєвим на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Підприємство здійснює ефективний збут продукції за рахунок реалізації продукції, що користується попитом на ринку, стимулювання збільшення об'ємів продаж, розширення ринків збуту. Аналіз внутрішніх факторів впливу тісно пов'язаний з аналізом господарської діяльності підприємства.

Отже, під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

Найбільш конкурентами ТОВ «ФТП», що здійснюють свою діяльність на ринку транспортно-експедиторських послуг є: «ДСВ», «Fialan», «FormagForwarding», «Твоя логістика», «Укр-Китай Логістика».

Для успішного розвитку компанії «ФТП» потрібно постійно адаптувати свою маркетингову та логістичну стратегію до змін у зовнішньому середовищі. Надійним інструментом для вибору оптимальної стратегії розвитку є SWOT-аналіз, який дозволяє проаналізувати різні аспекти внутрішнього і зовнішнього середовища з метою виявлення загроз та визначення основних можливостей для покращення результатів своєї діяльності.

На рис. 1.13-1.14 зазначено зовнішні і внутрішні фактори, що мають вплив на конкурентоспроможність транспортно-експедиційної компанії.

Зовнішні ключові фактори успіху транспортно-експедиторської компанії
<ul style="list-style-type: none">• рівень економічного розвитку країни і регіону;• зовнішньоекономічна ситуація ринку міжнародних перевезень вантажів;• співвідношення попиту і пропозиції на послуги транспортно-експедиторської компанії;• рівень розвитку транспортно-логістичної інфраструктури країни і регіону;• система оподаткування;• рівень державного регулювання ринку транспортно-експедиторських послуг (нормативно-правове регулювання);• зміна мит, процентних ставок;• доступ на ринок транспортно-експедиторських послуг;• волатильність цін на споживані ресурси;• інноваційна політика держави;• рівень кваліфікації людського капіталу;• державна система стандартизації та сертифікації;• рівень інформатизації управлінських рішень.

Рис. 1.13. Зовнішні фактори, що мають вплив на конкурентоспроможність транспортно-експедиційної компанії

Внутрішні ключові фактори успіху транспортно-експедиторської компанії
<ul style="list-style-type: none"> • структура активів компанії (наявність власного або орендованого рухомого складу, складів, терміналів, контейнерів, навантажо-розвантажувального обладнання); • організаційна структура управління компанією; • обсяг і номенклатура надаваних послуг; • рівень тарифів на послуги; • стійкість фінансово-економічного становища підприємства над ринком транспортно-експедиторських послуг; • рівень забезпечення та розвитку інформаційних систем компанії; • управління витратами в ланцюзі поставок; • організація доставки вантажу за принципом «точно в термін»; • інвестиційна привабливість; • розширення номенклатури послуг, застосування нових видів транспортно-експедиторського обслуговування (комплексність, диференціація послуг); • масштаби застосування логістичного аутсорсингу; • взаємини з постачальниками послуг і ресурсів; • лояльність клієнтської бази; • імідж, репутація (гудвіл) компанії; • географія перевезень; • наявність сертифікатів і приналежність до національних і міжнародних асоціацій транспортно-експедиторських організацій; • рівень якості організації перевезень і складського сервісу; • організація і ефективність маркетингової діяльності; • рівень кваліфікації людського капіталу компанії; • інноваційна діяльність; • рівень ризик-менеджменту компанії.

Рис. 1.14. Внутрішні фактори, що мають вплив на конкурентоспроможність транспортно-експедиційної компанії

Для успішного розвитку ТОВ «ФТП» необхідно надалі адаптувати маркетингові та логістичні стратегії до змін у зовнішньому середовищі. Надійним інструментом для вибору оптимальних стратегій розвитку є SWOT-аналіз, який дозволяє проаналізувати кілька аспектів внутрішнього та зовнішнього середовища для виявлення загроз та визначення ключових можливостей для поліпшення їх роботи.

На основі внутрішнього та зовнішнього середовища, проведемо аналіз транспортно-експедиторського підприємства ТОВ «ФТП», оскільки для досягнення поставлених цілей керівництву потрібно знати не тільки

майбутню нестабільність зовнішнього середовища, але й потенційні можливості, також потрібно враховувати слабкі сторони компанії.

Внутрішні сильні сторони дозволяють ТОВ «ФТП» користуватися можливостями зовнішнього середовища, а слабкі сторони указують на можливу небезпеку зі сторони зовнішнього середовища, котрі можуть виникнути, якщо керівництво не прийме відповідних заходів.

Для вибору альтернатив існування підприємства необхідно розробити матрицю можливостей і загроз зовнішнього середовища, сильні і слабкі сторони ТОВ «ФТП».

Аналіз характеристик являє собою процес, за допомогою якого можна оцінити зміни в зовнішньому середовищі і проаналізувати зовнішні можливості та загрози при досягненні поставлених цілей. Для того щоб успішно діяти в зовнішньому середовищі, необхідно визначити внутрішні слабкі і сильні сторони транспортного підприємства і наголошувати на сильну його сторону. Ця оцінка проводиться за допомогою SWOT-аналізу. Отримані оцінки дозволяють підприємству розробити стратегію, яка визначає напрям і способи досягнення поставлених цілей.

<p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Велика клієнтська база.2. Великий перелік послуг.3. Кваліфікований персонал.4. Якісні послуги, що надаються.	<p>Слабкі сторони:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Немає власного автопарку.2. Відсутній кабінет клієнта.3. Застаріле інформаційне забезпечення.
<p>Можливості:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Створення власного автопарку.2. Удосконалення інформаційного забезпечення3. Введення дисконту для постійних клієнтів.	<p>Загрози:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Ріст конкуренції на ринку.2. Залежність від перевізників.3. Поява нових сильніших конкурентів

Рис.1.15 SWOT-аналіз ТОВ «ФТП»

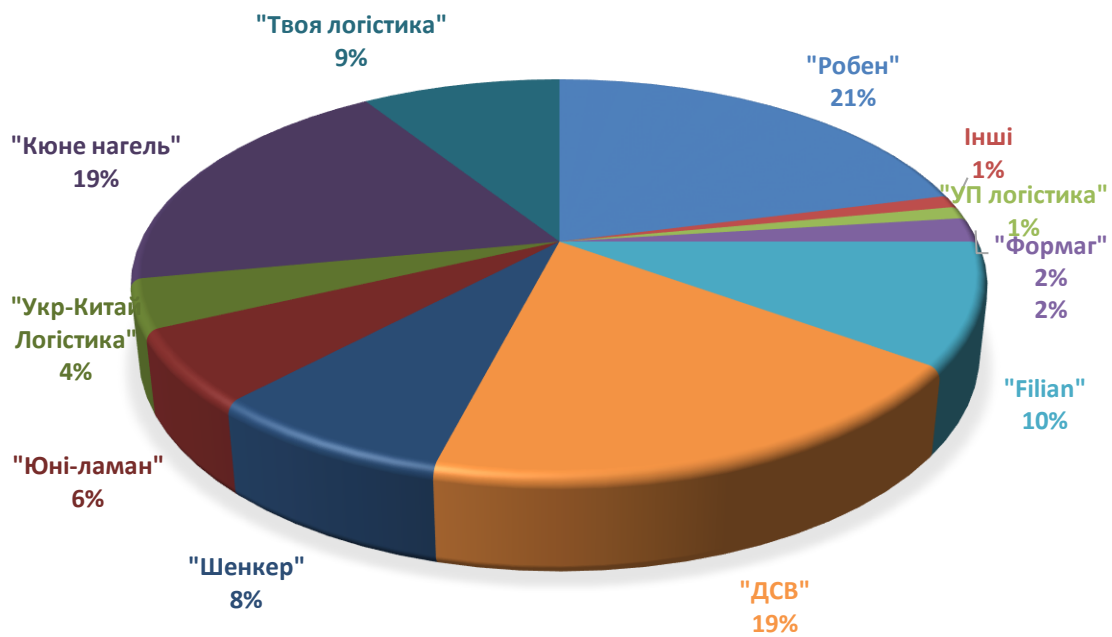


Рис. 1.16. Основні конкуренти ТОВ «ФТП»

На даній діаграмі можемо спостерігати, що компанія «Робен» , «ДСВ» та «Кюне нагель» є головними конкурентами на ринці транспортно-логістичних послуг України чи певного регіону.

ПРОЕКТНА ЧАСТИНА

Кафедра ОАРП				НАУ 21. 9. 14.200 ПЗ			
Виконала	Мусійченко А.В.			ПРОЕКТНА ЧАСТИНА	Літера	Аркуш	Аркушів
Керівник	Новальська Н.І.				Д	40	23
Консульт.	Новальська Н.І.						
Н.Контр.	Герасименко І.М.				ФТМЛ 275.04 МТ-402		
Зав. каф.	Разумова К.М.						

2.1 Перспективні напрями покращення організації транспортно-експедиційного обслуговування вантажних перевезень ТОВ «ФТП»

На основі проведеного аналізу визначено ряд перспективних напрямків покращення організації транспортно-експедиційного обслуговування вантажних перевезень ТОВ «ФТП», а саме:

- 1) створення власного автопарку;
- 2) поліпшення системи обслуговування клієнтів;
- 3) вибір оптимального маршруту руху вантажу на основі аналізу повної вартості доставки;
- 4) застосування сучасних обґрунтованих підходів до виду транспорту;
- 5) оптимізація чисельності співробітників підприємства;
- 6) оновлення структури сайту компанії.

1. Створення власного автопарку. Зараз у ТОВ «ФТП» не має власних вантажних автомобілей, вагонів та контейнеровозів для організації перевезень вантажів. Послуга доставки автомобільним видом транспорту перекупається у компаній конкурентів, що дуже збільшує вартість перевезення та комісію для клієнта в цілому приблизно на 150-250 дол. Таким чином, ймовірність збільшення ваги замовлення у клієнта знижується, оскільки конкуренти можуть запропонувати більш дешевий тариф, зберігши свій прибуток. Однак, оскільки створення вимагає значних інвестицій, не будемо розглядати цю можливість як спосіб розвитку ТОВ «ФТП».

2. Поліпшити системи обслуговування клієнтів. Основне завдання логістичної компанії – найкращим чином доставити товар клієнту з мінімальними витратами і однією годиною транспортування. Для кожного вантаж клієнта розроблюється оптимальна схема перевезення розрахунку на його потреби та який з показників для нього є найбільш важливим: час перевезення, його вартість, надійність перевезення і т.д. Менеджер з продажу під час спілкування з клієнтом повинен обрати оптимальний варіант перевезення для клієнта та запропонувати для нього тариф, який він в свою чергу отримує від оперативних менеджерів. Основна задача менеджера з продажів - правильно поставити задачу для оперативних менеджерів, це збільшує ймовірність того, що клієнт використає саме дану компанію для організації перевезення вантажу.

3. Вибір оптимального маршруту. В логістиці основний метод при обранні оптимального маршруту руху вантажу полягає в аналізі повної

вартості доставки. Використання цього методу передбачає облік всіх витрат в логістичній системі а таке їх групування, яке дозволить зменшити сумарні витрати. При цьому передбачається, що в одній області можна збільшити витрати, якщо це призведе до економії в цілому по системі.

Вибір оптимального маршруту доставки здійснюється, як правило, експедитором вантажовласника при отриманні заявки на організацію транспортування нового для нього вантажу або вантажу на новому напрямі. На підставі попередньої оцінки можливих рішень визначаються два-чотири конкурентоспроможних варіанту. По кожному з них збираються вихідні дані, а потім на основі виконаних розрахунків рекомендується оптимальний варіант.

4. Оптимальний вибір виду транспорту. При виборі способу доставки вантажу, вантажовласник повинен керуватися багатьма критеріями. Найбільш важливий критерій – вибір виду транспорту, який буде відповідати наступним пунктам: надійність, швидкість доставки та вартість транспортування.

Кожен вид транспорту має як переваги так і недоліки, враховуючи які можна оптимізувати витрати і швидкість доставки вантажів. Виходячи з того який вид вантажу буде транспортуватись, підбирається найбільш відповідний критеріям вид транспорту.

В межах міста доцільно буде використовувати автомобільний вид транспорту. Це можуть бути як великі вантажні автомобілі з вантажопідйомністю більш 21-20 тон , так і невеликі , які здатні перевозити 2-3 тони. Таким видом транспорту транспортується вантажрізного об'єму, починаючи з найменшого. При транспортуванні вантажу на невеликідстані, такий вид перевезення вважається найбільш недорогим. Вантаж доставляється швидко і в будь-який населений пункт.

В табл.2.1. показано особливості використання для кожного виду транспорту.

Таблиця 2.1

Особливості використання видів транспорту

Критерій вибору виду транспорту	Вид транспорту			
	повітряний	водний	автомобільний	залізничний
швидкість	найбільш висока	сама низька	висока	середня
надійність	середня	низька	висока	середня
здатність перевозити різні види вантажів	низька	низька	середня	висока
доступність	середня	низька	висока	середня
вартість за 1т вантажу	сама найвища	низька	висока	середня

Залізничний транспорт може перевозити великі партії вантажів, але не в кожному населеному пункті є залізниця і платформи для розвантаження вагонів. Наявність вантажних ж/д платформ слід дізнаватися завчасно.

Також одним із важливих факторів, який вигідно відрізняє залізничний вид транспорту від інших видів, це висока надійність (високий ступінь збереження вантажу).

Авіатransпорт - найшвидший варіант доставки вантажів, алей самий дорожчий. Досить обмежена вантажопідйомність літаків і вертольотів, а аеропорти є не скрізь. Такий спосіб підходить тільки в тих випадках, коли дістатися до кінцевої точки можна тільки по повітрю.

Морський транспорт використовують для перевезення вантажів між континентами. Сучасні транспортні судна можуть перевозити сотні тисяч тон практично будь-яких видів вантажу. Головний недолік такого способу доставки - невисока швидкість.

У будь-якому випадку, неважливо яким видом транспорту доставляється вантаж, головне доставити його в цілості і в встановлені терміни. Тому, використовуючи послуги вантажоперевезень, довіряти потрібно перевіреним транспортним компаніям, які зарекомендували себе з найкращої сторони.

5. Оптимальна кількість співробітників. Наразі йде мова про ріст витрат і нестачі оборотних активів. Компанії намагаються знизити рівень витрат всіма доступними і можливими методами, в тому числі і зменшення кількості працівників підприємства. Спостерігали, що в компанії ТОВ «ФТП» була криза морських перевезень із-за браку компетентного персоналу, що призвело до зниження обсягу замовлень на доставку морським видом транспорту. На практиці оптимізація кількості персоналу ефективна лише в тому випадку коли в комплексі з заходами зміни організації праці, усунення витрат в діяльності і удосконалення системи управління підприємством.

Реалізація оптимізації кількості співробітників складається з наступних етапів:

– Визначення потенціалу оптимізації. На першому етапі проходить аудит організації праці за допомогою однієї або декількох методів оптимізації - нормування праці.

– Розробка планів оптимізації. Другий етап є детальним опрацюванням гіпотез про потенціал оптимізації чисельності персоналу і способах збільшення продуктивності праці. На даному етапі до участі в проекті активно залучаються ключові працівники замовника, котрим потрібно буде реалізувати розроблені в проекті організаційні заходи.

– Розрахунок цільової кількості. Продукцією третього етапу є математична модель розрахунку необхідної кількості персоналу, яка залежить від об'ємів виконуваної роботи.

В результаті чого отримаємо:

- Збільшення продуктивності праці. Одним з головних результатів правильно проведеної оптимізації чисельності являється збільшення продуктивності праці.
- Зменшення витрат. Оптимізація чисельності персоналу приносить економічний ефект в результаті зменшення фонду оплати праці.
- Збільшення швидкості відсотків. Більш ефективні бізнес-процеси реалізуються не тільки с меншими витратами, но і швидше.
- Продукція стає більше якісною. Найшвидші і більш ефективні процеси призводять до збільшення якості продукції за рахунок зменшення кількості витрат.
- Збільшення рентабельності діяльності підприємства. Зменшення витрат, збільшення якості і швидкості бізнес-процесів позитивно впливають на рентабельність.
- Формування культури ефективності. Програма оптимізації транслює цінності неперервного удосконалення і формує в компанії корпоративну культуру.

6. Оновити структуру сайту. Сучасні технології розвиваються дуже стрімко і розрахунок вартості доставки вантажу вже можна розрахувати не виходячи с дому, не очікуючи дзвінка від менеджера логістичної компанії і тип паче не потрібно їхати в офіс. Існує безліч сайтів з розрахунку.

Використовуючи Інтернет ресурс «Searates»: <http://www.searates.com/ru/reference/portdistance/> визначити варіант (більш

The screenshot displays the SEARATES website interface. At the top, there is a navigation bar with the SEARATES logo and menu items: "Инструменты", "Услуги", "Инфо", "Компания", "Цены", and "Вход". Below this is a search form with the following fields:

- TRANSPORTATION BY:** SEA (selected), LAND, AIR
- ORIGIN OF SHIPMENT:** A City, Port, Country
- DESTINATION OF SHIPMENT:** B City, Port, Country
- READY TO LOAD:** 21, Apr, 2021
- TYPE OF SHIPMENT:** FCL

Below the search form, there is a large empty area with a central graphic and the following text:

Online Freight Marketplace
 To see the best market rates, please input place of loading, place of discharge, select the transport mode and click "Search"

дешевше, швидше, оптимально) та вартість перевезень.

Рис.2.1.Інтернет ресурс «Searates»

Таблиця 2.2

Вихідні дані

Транспортування	Пункт відправлення	Пункт призначення	дата	Тип відвантаження	Об'єм вантажу
Автомобільним транспортом	Варшава	Одеса	21.04	Завантаження вантажівки, FTL	100 м ³
Автомобільним транспортом	Варна	Одеса	22.04	Завантаження вантажівки, FTL	120 м ³
Морським транспортом	Варна	Миколаїв	21.04	Повне завантаження контейнера, FCL	Тип контейнера 40 стандарт

Маршрут №1 «Варна-Одеса»

Вибір більш дешевого варіанту транспортування, надає змогу знизити витрати на перевезення.

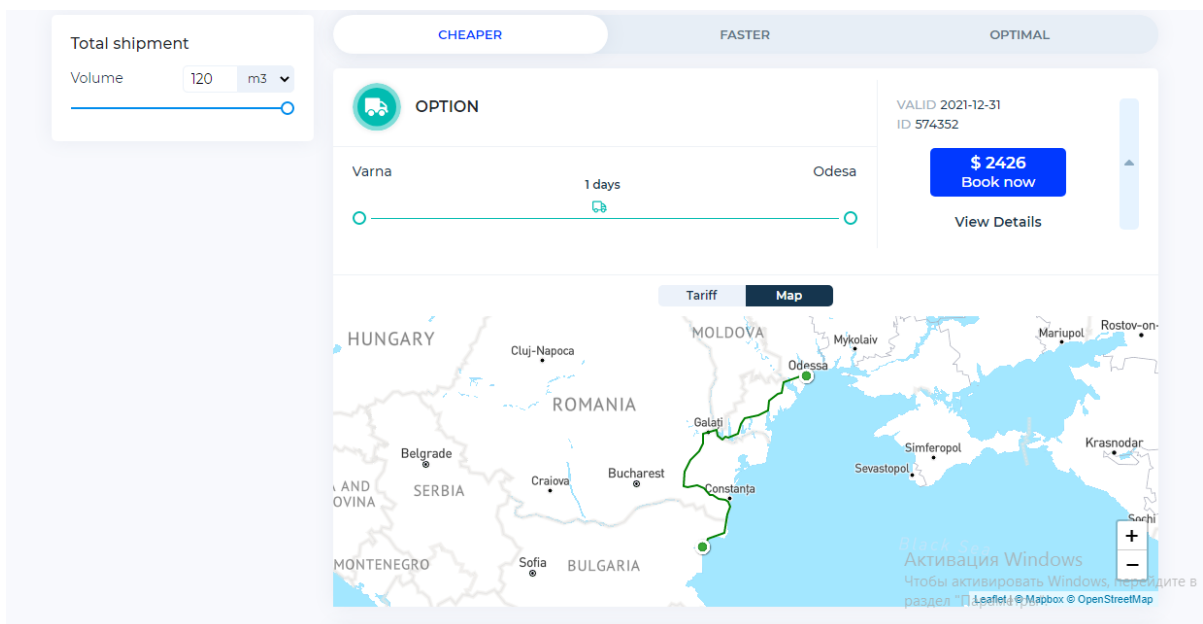


Рис.2.2 Прокладання маршруту згідно критерієм «більш дешевий»

Також знайдемо більш швидкий варіант доставки, який допоможе скороти час вантажу в дорозі. Даний варіант доставки підходить для термінових або швидкопсувних вантажів.

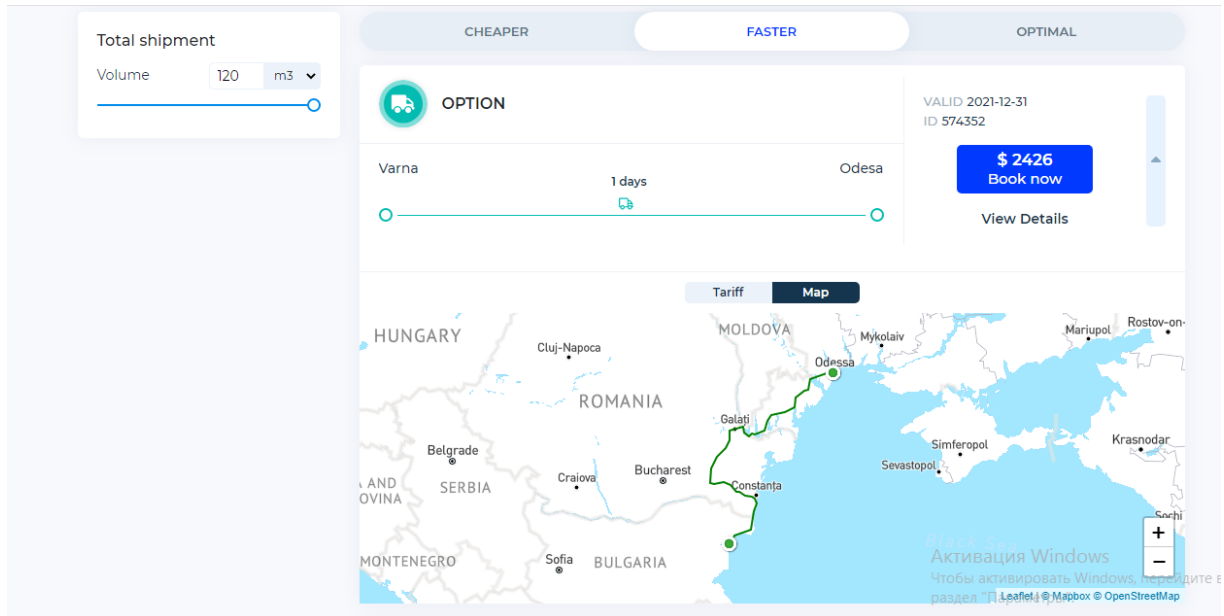


Рис.2.3 Прокладання маршруту згідно критерієм «більш швидкий»

Більш оптимальний варіант маршруту, надає змогу підібрати оптимальний маршрут так, щоб витрати були відносно невеликими.

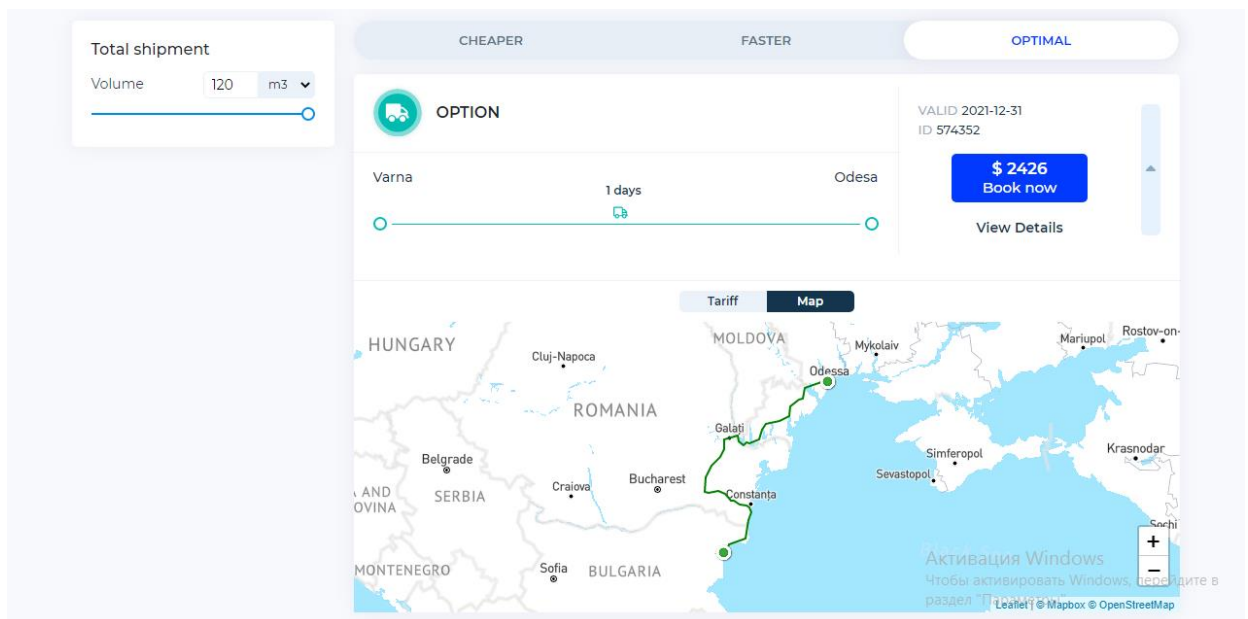


Рис.2.4 Прокладання маршруту згідно критерієм «більш оптимальний»

Можемо спостерігати що для всіх варіантів, програма проклала однаковий маршрут і ціна склала 2426 дол.

Маршрут №2 «Варна-Одеса»

підберемо варіанти маршруту за такими ж критеріями.

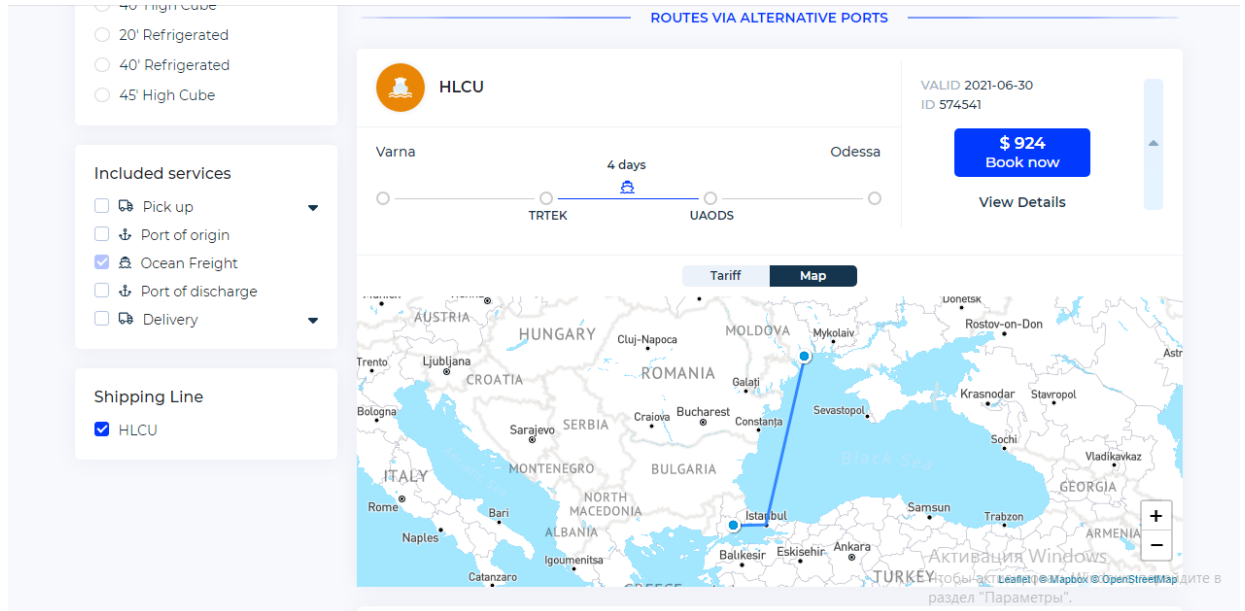


Рис.2.5 Прокладання маршруту згідно критерієм «більш дешевий»

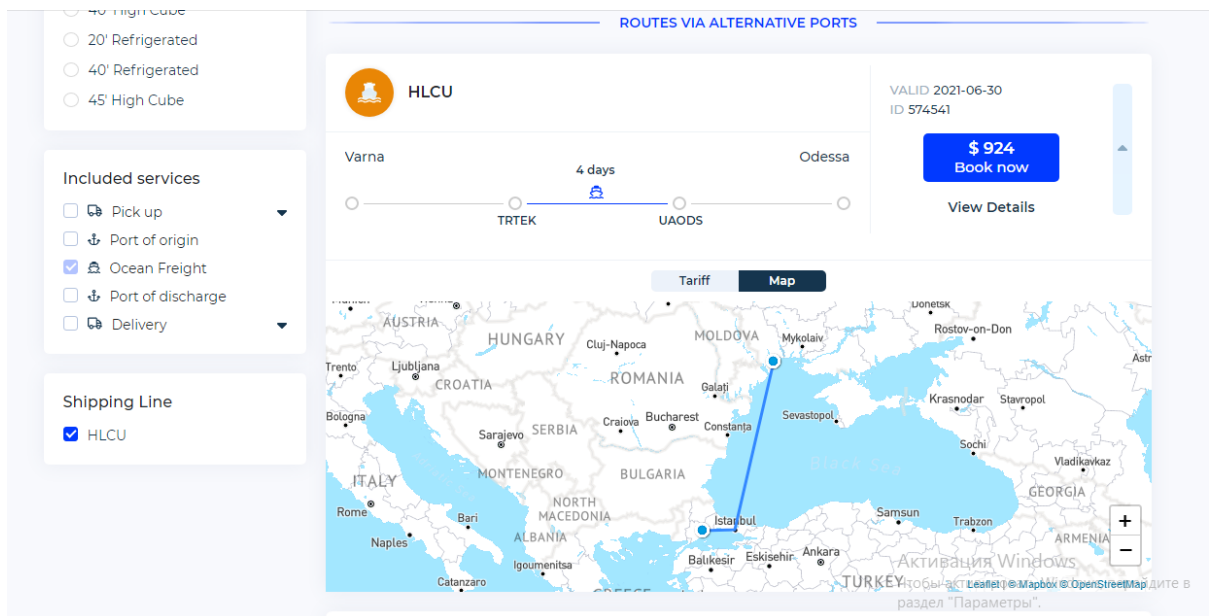


Рис.2.6 Прокладання маршруту згідно критерієм «більш швидкий»

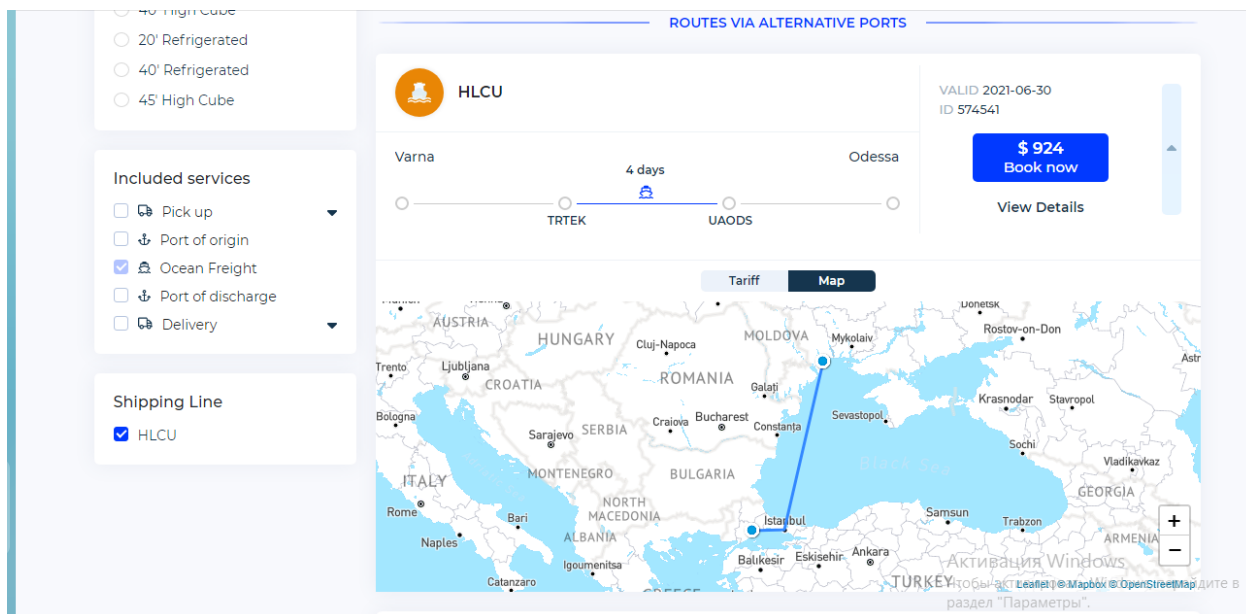


Рис.2.7 Прокладання маршруту згідно критерієм «більш оптимальний»

Можемо спостерігати що завдяки онлайн-калькуляторам клієнти можуть одразу дізнатись приблизну вартість перевезення, можуть обрати оптимальний маршрут та підібрати більш економічно доцільний вид транспорту для перевезення.

Вирішимо задачу з підбору оптимального маршруту.

Наприклад, розглянемо визначення витрат на перевезення вугілля в кількості 25 000 т з Мууга (Естонська Республіка) в японський порт пор Кобе. В даному випадку Мууга буде постачальником, а Кобе – покупець.

Згідно з умовами вантажовідправник повинен організувати основне перевезення вантажу, перевалку в порту або на залізничній станції, транспортування від порту/залізничної станції до місця призначення.

Експедитор запропонував наступні схеми доставки вантажу:

1) Мууга – залізничний порт – порт Сіллам – морський транспорт – порт Кобе.

Витрати при перевезенні залізничним видом транспорту від Мууга до Сіллам складає 6,17 дол./т додається ще 6,75 дол./т - ставка за

навантажувальні-розвантажувальні роботи в порту, 18,3 дол./т – фрахтова ставка від порту Сіллам до порту Кобе.

Підрахуємо скільки склало перевезення в цілому:

Спочатку розрахуємо вартість перевезення 1т вантажу для даного варіанту:

$$V_{п.з.} = V_{п.} + V_{н.р.} + V_{ф.с.} \quad (2.1)$$

де, $V_{п.}$ - витрати при перевезенні залізничним видом транспорту;

$V_{н.р.}$ – ставка за навантажувальні-розвантажувальні роботи в порту;

$V_{ф.с.}$ – фрахтова ставка.

$$W_{п.з.} = V_{п.} + V_{н.р.} + V_{ф.с.} = 6,17 + 6,75 + 18,3 = 31,22 \text{ дол./т}$$

Знайдемо повну вартість перевезень для 25 000 т, для цього нам потрібно знайти добуток вартості 1т та загальної маси партії вантажу:

$$V_{з.1} = V_{п.з.} \times m \quad (2.2)$$

де, $V_{п.з.}$ - вартість 1т вантажу;

m - маса вантажу.

$$V_3 = V_{п.з.} \times m = 31,22 \times 25\,000 = 780\,500 \text{ дол}$$

2) Мууга- залізничний транспорт - порт Нарва морський транспорт - порт Кобе.

Витрати при перевезенні залізничним видом транспорту від Мууга до Нарва складає 16,5 дол./т додається ще 5,5 дол./т - ставка за навантажувальні-

розвантажувальні роботи в порту, 20,3 дол./т – фрахтова ставка від порту Нарва до порту Кобе. Підрахуємо скільки склало перевезення в цілому:

$$V_{п.з.} = V_{п.} + V_{н.р.} + V_{ф.с.} = 16,5 + 5,5 + 20,3 = 42,3 \text{ дол}$$

$$V_{з.2} = V_{п.з.} \times m = 42,3 \times 25\,000 = 1\,057\,500 \text{ дол}$$

3) Залізничний варіант від Мууга до міста Кобе.

Загальна вартість склала 1 561 000 дол. .

Отже підведемо підсумки, що транспортування першим варіантом найбільш вигідне. Але окрім вартості, експедитор також враховує наступні фактори:

- час на транспортування;
- маршрут транспортування;
- ймовірні затримки в дорозі;
- ймовірність пошкодження вантажу.

Разом з вантажовідправником відбувається підбір оптимального маршруту. Після обрання оптимальної схеми перевезення експедитор проводить набір учасників перевезення і укладає між всіма учасниками відповідні договори.

2.2. Впровадження системи дисконтування для постійних клієнтів ТОВ «ФТП»

Важливою складовою успіху транспортно-експедиторського підприємства є аналіз вихідних даних і очікуваного результату проекту. Тому дисконтування майбутніх витрат є частиною комплексної системи

оцінювання поточного фінансово-господарського стану компанії і відбору наданих інвестиційних проектів, тобто аналіз їх економічної ефективності.

Дисконтний коефіцієнт можна розрахувати самостійно, але краще і доцільніше розрахувати його значення в спеціальних таблицях, де в рядках і стовпцях вказано показники періоду розрахунку і норми дисконту. Шукане значення знаходиться в осередку перетину відповідного рядка і стовпця.

Норма дисконту - це показник, який встановлюється інвесторами, які планують реалізувати проект і хочуть визначити свій дисконтований дохід.

На величину цього показника впливає цілий ряд факторів:

- відсоток інфляції;
- економічні показники фірми і розмір її капіталу;
- вартість грошей на ринку фінансів;
- середній банківський відсоток за довгостроковими кредитами або депозитами;
- рівень цін на комплектуючі, сировину і готову продукцію;
- зміни економічної обстановки (акцизи, податки, рівень мінімальної заробітної плати).

З огляду на мінливість цих змінних, правильний розрахунок норми дисконту є найважливішим елементом всього процесу приведення фінансових потоків до поточного моменту.

Існують різні системи розрахунку, найбільш відомими з них є:

- модель WACC (на основі величини середньозваженого капіталу);
- метод CAPM (на основі оцінки капітальних активів);
- модель Гордона (на основі величини дивідендів від цінних паперів компанії);
- ROE, ROA і їх модифікації (спираються на рентабельність капіталу);
- метод ризикових премій (за кожен вид ризику до норми дисконту додається певна величина).

Крім того, дисконтування капіталу вимагає чіткого визначення тимчасового періоду реалізації починання, тобто життєвого циклу інвестиційного проекту. Якщо ініціатива є короткостроковою, і часовий чинник не встигне істотно вплинути на вартість грошей, то процедурою приведення можна знехтувати. Якщо мова йде про більш тривалих часових відрізках, то процедура дисконтування є обов'язковою. Чим довше цикл життя проекту, тим менше доводиться спиратися на фактичні економічні показники, на перший план виходить прогнозування ситуації з урахуванням загальних тенденцій розвитку економік

Операція дисконтування починається з встановлення бар'єрної ставки (норми дисконту), виходячи з якої, будуть проводитися обчислення. Бар'єрна ставка являє собою певний норматив рентабельності, який підходить інвестору, і який можна отримати, якщо вкласти гроші в будь-який альтернативний проект або оформивши банківський вклад. Таким чином, ставка дисконтування - це визначення напрями вкладення коштів, вибір конкретного варіанту щодо інших можливих.

З метою збільшення ефективності діяльності транспортно-експедиторської компанії ТОВ «ФТП» необхідно сформувати клієнтську базу постійних клієнтів і надати їм знижки на послуги, що надаються.

Пропонується впровадження накопичувальної дисконтної програми, яка характеризується збільшенням пільг по мірі звернення клієнтів в ТОВ «ФТП».

Облік проводиться у вигляді бонусних балів, котрі будуть нараховуватись по переліку транспортно-експедиторських послуг, які надаються підприємством, у табл. 2.3 наведено запропоновану кількість бонусних балів за видами послуг що надаються.

Таблиця 2.3

Кількість бонусних балів за видами послуг

№ п/п	Вид послуг	Кількість бонусних балів
-------	------------	--------------------------

1	Морські вантажоперевезення	15
2	Авіаційні вантажоперевезення	20
3	Автомобільні вантажоперевезення	20
4	Митно-брокерські послуги	25

Запропонуємо наступні знижки:

- дисконт у вигляді 4% знижки на послуги надається в результаті накопичення 160 бонусних балів;
- знижка 6% надається клієнтам, які заробили 260 бонусних балів;
- максимальна знижка у 12% надається клієнтам, які накопичили 460 бонусних балів.

Цей варіант дисконтної системи є найбільш важким, так як потребує облік і накопичення інформації клієнтської бази. У зв'язку з цим потрібно запровадити в рамках компанії ТОВ «ФТП» програмне забезпечення, яке дозволить систематизувати клієнтів, кількість їх звернень за видами послуг, розрахунок кількості накопичених бонусних балів і відобразити вартість послуг у відношенні с наданою знижкою. Пропонується впровадити програму «Клиенты 3.0.5 Проф» яка відповідає всім вищеперерахований вимогам.

Для реалізації даного заходу необхідно здійснити ряд наступних заходів:

- 1) придбати програмне забезпечення «Клиенты 3.0.5 Проф» с ліцензією на 1 рік.
- 2) встановити дану програму на персональні комп'ютери працівників компанії ТОВ «ФТП».
- 3) провести навчання співробітників компанії в даній програмі.
- 4) забезпечити своєчасне технічні обслуговування програми.

Програмне забезпечення «Клиенты 3.0.5 Проф» можна придбати в режимі онлайн у розробників «АгахGroup». В ролі відповідальних виконавців за реалізацію даного заходу можна призначити співробітника відділу підбору персоналу і менеджера-логіста.

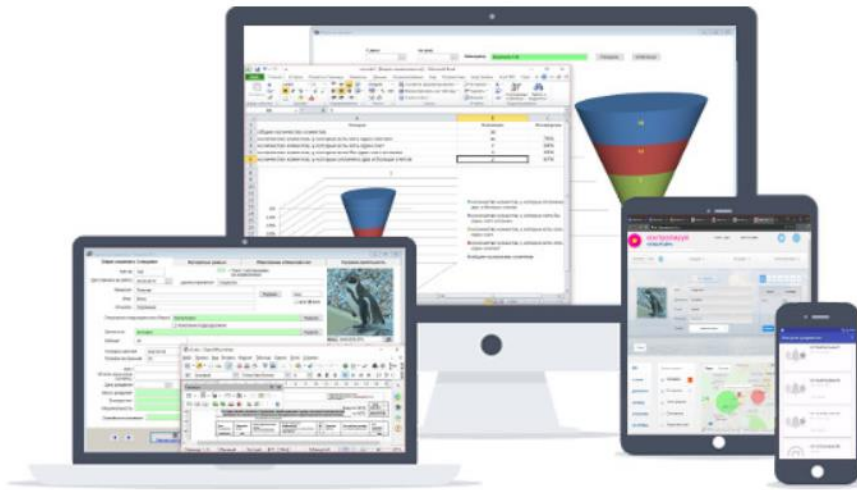


Рис.2.8. Програма «Клиенты 3.0.5 Проф»

Програма «Клиенты 3.0.5 Проф»призначена для обліку клієнтів компанії, контактів з клієнтами, замовлень, оплати і відвантажень по замовленнях, постачальників і оплати постачальникам.

Програма може бути встановлена як на персональний комп'ютер, планшет і на смартфон, що дозволяє у будь-який момент відслідкувати стан замовлення та дані про оплату, прорахувати термінові замовлення та сповістити клієнта про знижку на замовлення.

Програма дозволяє оптимізувати роботу з клієнтами і замовленнями, завдяки чому уникнути втрат грошей, часу і довіри клієнтів через пропущені терміни або загублених документів, а також підвищити ефективність роботи менеджерів і як наслідок підняти рівень продажів.

Програмний продукт може бути доопрацьований на замовлення з урахуванням потреб вашої організації.

Переваги даного програмного забезпечення:

- дані про всіх клієнтів і постачальників підприємства знаходяться в одному місці - журналі клієнтів, і завжди можна легко знайти потрібного клієнта, замовлення або його контакт;

– всі відомості про кожного клієнта представлені в картці відповідного клієнта, в якій є можливість ввести всі необхідні реквізити, інформацію про співробітників клієнта, прикріпити будь-які документи, ввести контакти або сформулювати замовлення;

– детальна статистика в програмі дозволить отримати інформацію по клієнтах, оплаченим і не оплачених замовлень, відвантажень, оплаті постачальникам, змога відразу побачити, наскільки ефективно працює кожен менеджер;

– документація для програми дозволяє відразу приступити до роботи і отримати потрібний результат: не доведеться витратити час на вивчення не потрібних кнопок, команд і функцій програми;

– функція заповнення реквізитів прискорить занесення клієнтів в програму, зменшить ймовірність помилок при заповненні карток, а також повідомить про статус клієнта, якщо він ліквідований або знаходиться в процесі ліквідації;

– можливість в щоденній робочій метушні привітати партнерів з днем народження, або про контрольні терміни контакту з клієнтом - програма має функцію нагадування;

– підтримка роботи з сканером дозволить легко завантажувати в програму скан-копії оригіналів документів, є можливість потокового сканування при використанні сканера, що підтримує автоматичну подачу листів. також ви зможете прикріпити файли будь-яких форматів.

– доступ і робота з програмою «Клиенты 3.0.5 Проф» суворо регламентовані: реалізовані чотири рівні доступу в залежності від дозволених користувачеві функцій - адміністратор, старший менеджер, менеджер і тільки для перегляду (без права внесення змін). додатково є можливість більш тонкої настройки доступу до журналів для кожного рівня доступу;

- функція "бачити тільки свої записи" дозволити розділити клієнтів між виконавцями, виключивши можливість перегляду і зміни чужих клієнтів, замовлень і контактів.
- можливість формування рахунків за вашими шаблонами, в результаті зовнішній вигляд рахунки саме такий, як прийнято у Вашій компанії - рахунки формуються програмою на основі шаблонів * .dot в MS Word або в OpenOffice Writer
- можливість не тільки сформувати рахунок, але і відразу з програми відправити його на e-mail клієнта, при необхідності прикріпивши файли комерційної пропозиції та договору;
- у програму можна ввести інформацію не тільки про оплату замовлень, а й про відвантаження продукції клієнтам і надалі завжди легко знайти потрібну інформацію;
- при виставленні рахунку автоматична знижка для клієнта - в програмі є можливість вказати в картці клієнта його персональну знижку, яка буде автоматично пропонуватися при формуванні рахунку;
- якщо потрібно відправити до клієнта кур'єра, можна натисканням кнопки відкрити карту для проїзду за адресом клієнта і роздрукувати її разом з телефоном і ПІБ контактної особи;
- легко організувати e-mail розсилку по клієнтській базі і базі постачальників, відібравши клієнтів і постачальників по потрібним Вам параметрами;
- зручна командна робота забезпечена підтримкою режиму роботи по мережі і можливістю розмежування прав;
- відповідальні за клієнтів менеджери будуть вчасно повідомлені про передачу їм нових клієнтів - в програмі є функція відправки повідомлення по e-mail з можливістю прив'язки файлів, зберігання повідомлень і пошуку по ним;

– робота програми не тільки з Microsoft Office, а й з безкоштовним офісним пакетом OpenOffice.org і можливість вибору офісного пакету для кожного користувача дозволить оптимізувати ліцензійну політику Вашої компанії і заощадити на вартості ліцензій Microsoft Office;

– можна виводити результати пошуку по журналу клієнтів в табличні редактори Excel і OpenOffice Calc і перетворювати їх в зручний для подальшої обробки вигляд

– інтеграція з безкоштовним сервером IP телефонії Asterisk (Астеріск) дозволить моментально знаходити картку клієнта в базі ще до того, як відповісте на дзвінок, здійснювати дзвінки прямо з картки клієнта і вести архів записів розмов менеджерів з клієнтами.

Розрахуємо економічних ефект від впровадження комплексу заходів. Зробимо розрахунок економічної ефективності підприємства ТОВ «ФТП». Затрати на реалізацію заходу по впровадженню системи дисконтування для постійних клієнтів транспортно-експедиторської організації представлені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Витрати на реалізацію заходів по впровадженню системи дисконтування для постійних клієнтів компанії ТОВ «ФТП»

№	Вид витрат	Сума, тис. грн
1.	Закупівля встановлення програми «Клиенты 3.0.5 Проф»	37
2	Навчання персоналу	13
3	Технічне обслуговування програми	18,6
Всього		68,6
Поточні витрати		37
Капітальні затрати		2783,6

Відповідно до можливостей даної програми проведено оцінку приросту прибутку від реалізованих послуг, яка може скласти 2%.

Отже, прибуток від реалізованих послуг після впровадження заходів складе:

$$B_{pp1} = B_{pp0} + \Delta B_{pp} \quad (2.3)$$

де B_{pp0} – об'єм реалізації послуг в поточному році;

ΔB_{pp} – приріс об'єму реалізації тис.грн.

$$B_{pp1} = 4787,6 + (4787,6 \times 0,02) = 4880,4 \text{ ти. грн}$$

Розрахуємо економічну ефективність від впровадження заходів. Так як даний захід потребує найму нових працівників, то розрахуємо умовну кількість працівників:

$$\epsilon_{\text{ч}} = \text{Ч}_1 \times \left(1 + \frac{\Delta B_{\text{py}}}{100}\right) - \text{Ч}_2 \quad (2.4)$$

$$\epsilon_{\text{ч}} = 42 \times \left(1 + \frac{2}{100}\right) - 42 = 0,84 \text{ чол}$$

Приріст продуктивності праці за рахунок умовної економії чисельності розраховується за формулою:

$$\Delta \text{ПТ} = \frac{\epsilon_{\text{ч}} \times 100}{Q_p \times \text{Ч}} - \epsilon_{\text{ч}} \quad (2.5)$$

$$\Delta \text{ПТ} = \frac{0,84 \times 100}{2 \times 18} - 0,84 = 1,49$$

Таблиця 2.5

**Початкові дані для розрахунку показників економічної
ефективності заходу**

Показник	Умовне позначення	Значення показника	
		До впровадження	Після впровадження
Прибуток від реалізованих послуг*, тис грн	V_{pp}	4787,6	4880,4
Середньооблікова чисельність працівників, чол..	Ч	42	42
Річний фонд оплати праці, тис.грн.	Z_r	4068	4068
Єдині страхові внески (%)	ЄСВ	19,5	19,5
Всі види витрат	V	4520,5	4520,5

*Прибуток від реалізації продукції – сума чистого доходу підприємства, отриманого після сплати ПДВ (табл. 1.4)

Розрахуємо економію собівартості по оплаті праці та всіма витратами:

$$\text{Є}_{зп} = Z_r \times \text{Є}_ч \quad (2.6)$$

$$\text{Є}_{зп} = 4068 \times 0,84 = 3417,12 \text{ тис. грн}$$

Відрахування по обов'язковим страховим внескам, тис. грн :

$$\text{Є}_{\text{ЄСВ}} = \frac{\text{Є}_{зп} \times \text{ЄСВ}}{100} \quad (2.7)$$

$$\epsilon_{\text{есв}} = \frac{3417,12 \times 19,5}{100} = 666,33 \text{ тис. грн}$$

Економія за всіма видами витрат:

$$\epsilon_{\text{в}} = \left(\frac{B_1}{B_{\text{py0}}} - \frac{B_2}{B_{\text{py1}}} \right) \times B_{\text{рп2}} \quad (2.8)$$

$$\epsilon_{\text{в}} = \left(\frac{4520,5}{4787,6} - \frac{4520,5}{4880,4} \right) \times 4880,4 = 976,08 \text{ тис грн}$$

Визначимо умовну річну економію:

$$\epsilon_{\text{ур}} = \epsilon_{\text{зп}} + \epsilon_{\text{есв}} + \epsilon_{\text{в}} - Z_{\text{тек}} \quad (2.9)$$

$$\epsilon_{\text{ур}} = 3417,12 + 666,33 + 976,08 - 100 = 4959,53$$

Річний економічний ефект дорівнює економії умовно річному:

$$\epsilon_{\text{р}} = \epsilon_{\text{ур}} - E_{\text{н}} \times Z_{\text{кап}} \quad (2.10)$$

де $\epsilon_{\text{ур}}$ – річна економія, тис.грн;

$\epsilon_{\text{ур}}$ – економія умовно річна, тис.грн;

$E_{\text{н}}$ – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних витрат = 0,35;

$Z_{\text{кап}}$ – капітальні витрати, тис.грн.

$$\epsilon_{\text{р}} = 4959,53 - 0,35 \times 2783,6 = 3985,3$$

Термін окупності запровадженої системи дисконтування для постійних клієнтів розраховується за формулою:

$$T_{\text{ок}} = \frac{Z_{\text{кап}}}{\epsilon_{\text{ур}}} \quad (2.11)$$

де $T_{\text{ок}}$ – термін окупності, рік;

$Z_{\text{кап}}$ – капіальні витрати, тис. грн;

$\epsilon_{\text{ур}}$ – економія умовно річна.

$$T_{\text{ок}} = \frac{2783,6}{4959,53} = 0,56 \text{ р}$$

Таким чином, річний економічний ефект від впровадження заходу складе 3985,3 тис. грн при терміні окупності 0,56 року. Це свідчить про те, що запровадження даного заходу в короткі терміни забезпечить позитивний результат для господарської діяльності ТОВ «ФТП».

ВИСНОВКИ

Кафедра ОАРП				НАУ 21. 9. 14.002 ПЗ			
Виконала	Мусійченко А.В.			ВИСНОВКИ	Літера	Аркуш	Аркушів
Керівник	Новальська Н.І.				Д	63	3
Консульт.	Новальська Н.І.						
Н.Контр.	Герасименко І.М.				ФТМЛ 275.04 МТ-402		
Зав. каф.	Разумова К.М.						

В дипломній роботі було розглянуто і вирішено проблему, пов'язану з нестабільною ефективністю функціонування транспортно-експедиторської компанії. Дослідження проводились на основі господарської діяльності ТОВ «ФТП».

Підприємство ТОВ «ФТП» займається організацією експедиторських послуг та транспортних перевезень у більшість країн світу, як для імпорتنих вантажівтак і для експорту. Було проведено аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, визначено потенціал і за отриманими даними визначили методи підвищення ефективності діяльності ТОВ «ФТП».

У аналітичній частині розглянули економічно-кількісні показники, дохід, прибуток та витрати підприємства ТОВ «ФТП». Організаційна структура в компанії – лінійно-функціональна, складається з таких відділів: адміністрація, фінансовий відділ, юридичний відділ, відділ внутрішнього аудиту, відділ із зовнішньо-економічної діяльності, комерційний відділ, відділ морських, авіаційних та залізничних перевезень, відділ автомобільних перевезень, відділ підбору та розвитку персоналу.

Був проведений аналіз доходів ТОВ «ФТП» за видами послуг які надають. Підприємство є прибутковим та має стабільно зростаючий дохід. Кожного року дохід компанії зростає, з цим і зростали витрати, прибуток за рік теж зростає, це свідчить що компанія постійно удосконалюється та розвивається. На сьогодні у підприємства стабільний економічний стан. Завдяки залишку вільних коштів можна розширити сферу послуг компанії. Порівнюючи 2017 і 2020 роки, дохід виріс в 3,3 рази, витрати становили 4568,1 тис.грн, чистий прибуток суттєво зменшився, та у 2019 році склав 576, тис грн.Цей фактор свідчить про те що підприємство має позитивну тенденцію розвитку своєї діяльності.

Показник може змінюватись залежно від виду транспорту та ватажу. Порівнюючи з пасажирськими перевезеннями, ефект COVID-19 щодо

вантажних перевезень був відносно непомітним, притому що законодавчі обмеження були не такі жорсткі.

Було визначено зовнішні і внутрішні фактори, що мають вплив на конкурентоспроможність транспортно-експедиційної компанії ТОВ «ФТП».

Згідно даним обсягу перевезення вантажів за видами транспорту протягом аналізованого періоду надано суттєвий обсяг митно-брокерських послуг, який має тенденцію до стрімкого збільшення. Порівнявши 2017 і 2020 роки, можна дійти висновку що кількість замовлень виросла з 500 до 840 замовлень, тобто за досліджуваний період відбулось зростання в 2,4 рази.

За кількістю замовлень на другому місці - послуги з автомобільних перевезень, які мають тенденцію зростання, але більш пасивного порівнюючи із митно-брокерськими послугами. За останні чотири роки кількість замовлень на автомобільному транспорті зросла трохи більше ніж у 2 рази (збільшення на 205%).

Лінія авіаційних перевезень має тенденцію збільшення, кількість замовлень з 2017 по 2019 роки зросла на 212,7%. Але за 2020 рік кількість замовлень не значно зросла у зв'язку з закриттям авіа сполучень с багатьма країнами світу ,в тому числі у найбільших значущих країн-партнерів, через пандемією Covid-19 та склала всього 480 замовлень за 2020 рік. Якщо порівняти 2019 і 2020 роки , можемо спостерігати що кількість замовлень зросла всього на 2,6%.

Тільки кількість морських перевезень має тенденцію зменшення обсягу перевезень, починаючи з 2017 року. Найбільш суттєве скорочення відбулося за підсумками 2018 року. Така ситуація виникла через брак профільних менеджерів, не вистачало на підприємстві фахівці відповідного профілю та досвідом роботи з організації перевезень морським транспортом. Тому у морських перевезень тенденція до зменшення замовлень.

Компанія «Робен» , «ДСВ» та «Кюне нагель» є головними вітчизняними конкурентами ТОВ «ФТП» на ринці транспортно-логістичних послуг.

Було запропоновано збільшити штат працівників, для більш ефективної діяльності підприємства та покращення якості послуг, які надаються.

Згідно до результатів досліджень, які проводились, сформулюємо основні висновки:

- підприємство надалі може використовувати послуги партнерів для перевезень вантажів різними видами транспорту, бо відкриття власного автопарку або закупку суден буде економічно не доцільним для транспортного-експедиторської компанії;

- менеджера з продажу під час спілкування з клієнтами повинні обирати оптимальний варіант перевезення та запропонувати для нього тариф, який буде найбільш вигідний, як для компанії так і для самого клієнта;

- збільшення рентабельності діяльності підприємства завдяки зменшенню витрат, збільшенню якості і швидкості бізнес-процесів позитивно впливають на рентабельність;

- інформатизація процесів обрахунку вартості доставки, бо інформатизація є однією з важливих галузей економіки і значущою сферою суспільного життя, оскільки дає змогу зменшити витрати на основні види ресурсів, забезпечити більш ефективне господарське і адміністративне управління та знизити соціальну напруженість;

- впровадження програмного забезпечення «Клиенты 3.0.5 Проф». Програма дозволить оптимізувати роботу з клієнтами і замовленнями, завдяки чому уникнути втрат грошей, часу і довіри клієнтів через пропущені терміни або загублених документів, а також підвищити ефективність роботи менеджерів і як наслідок підняти рівень доходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт FTP // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ftpua.com/> .
2. Офіційний сайт компанії Fialan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fialan.com.ua/> .
3. Офіційний сайт компанії «FormagForwarding» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.formag.com/> .
4. Офіційний сайт компанії «Твоя Логістика» [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.yourlogistics.com.ua/o-nas/> .
5. Офіційний сайт компанії «Укр-Китай Комунікейшин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr-china.com> .
6. Офіційний сайт компанії «Нова Пошта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://novaposhta.ua/> .
7. Офіційний сайт компанії «Автолюкс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://autolux.ua/ua/uk> .
8. Офіційний сайт компанії «Делівері» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.delivery-auto.com/uk-UA/GroupCompany> .
9. Офіційний сайт компанії «Ін-Тайм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://intime.ua/> .
10. Офіційний сайт компанії «Міст Експрес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.meest-express.com.ua/ua/> .
11. Офіційний сайт компанії «САТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sat.ua/> .

12. Офіційний сайт компанії «DHL» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dhl.com.ua/> .
13. Офіційний сайт компанії «UPS» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ups.com/us/en/global.page> .
14. Офіційний сайт компанії «TNT» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tnt.com.ua/> 44. Офіційний сайт компанії «Fedex» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fedex.com.ua/> .
15. Офіційний сайт компанії «Пан Автос» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pan-avtos.com.ua> 46. Офіційний сайт компанії «Вас Транс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.vas-trans.com.ua> .
16. Офіційний сайт компанії «ЕКОНО ЛТД» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ekono-ltd.com.ua/>.
17. Офіційний сайт компанії «Кальбертсон Лоджістик Юкрейн» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kalbertsonlogisticsukraine.com.ua/ru/express.html>
18. Офіційний сайт компанії «Консальт-авто» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.konsalt-avto.com.ua/ru/express.html> .
19. Офіційний сайт компанії «Новінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.novinka.com.ua> .
20. Перебийніс В. І. Транспортно-логістичні системи / В. І. Перебийніс, О. В. Перебийніс. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2014. – 312 с.
21. Чупайленко О.А. Перерозподіл функцій в транспортно-експедиторській діяльності /О.А. Чупайленко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія.– 2013. – Вип.12. – С.208-218.
22. Сапронова, И.И. Основные направления повышения конкурентоспособности и стратегической устойчивости транспортно-экспедиционных компаний / И.И. Сапронова // Автотранспортное предприятие – М: 2014. – №3 – с.25-27. – 0,30 п. л.

23. Сапронова, И.И. Методы анализа стратегического положения компании транспортно-экспедиционного бизнеса / И.И. Сапронова // Вестник МАДИ. – М: 2014. – №3 (38) – с.38-44. – 0,60 п. л.

24. Новальська Н.І. Системний підхід до розробки транспортно-технологічної схеми доставки вантажів в міжнародному сполученні // Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 28 листопада 2020 року). – Частина 2. – Дніпро: ПДАБА, 2020. – С.116-119.

25. Новальська Н.І. Моделювання та оптимізація технологічних процесів мультимодальних перевезень // Інноваційні стратегії та моделі економічних трансформацій в умовах євроінтеграційних викликів: матеріали міжнародної науково-практичної Internet-конференції (Харків – Ужгород – Софія – Пшеворськ, 15 травня 2020 р.) / Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Ужгородський торговельно-економічний інститут КНЕУ, Висшето училище по страхование и финанси, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku. – София: Издательство на ВУЗФ «Св. Григорий Богослов», 2020. – С. 199-201.

26. Гапчак Т.Г. Теоретичні аспекти вдосконалення логістики транспортного забезпечення Вінницький національний аграрний університет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.vsau.org/getfile.php/4209.pdf>

27. Оптимизация численности персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cfin.ru/management/people/staff_reduction.shtml.

28. Оптимизация численности персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.formula-truda.ru/uslugi/optimizatsiya-chislennosti.php>.

29. Какой транспорт наиболее выгоден для перевозки грузов? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://56orb.ru/news/society/02-10-2015/kakoy-transport-naibolee-vygoden-dlya-perevozki-gruzov>

30. Вибір маршруту транспортування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ni.biz.ua/5/5_7/5_70336_vibor-marshruta-transportirovki.html
31. Онлайн калькулятор розрахунку вартості.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.searates.com/ru/freight/?type=fcl>
32. Что такое дисконтирование? [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://finswin.com/projects/ekonomika/diskontirovanie.html#13>
33. Програма «Клиенты 3.0.5 Проф» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://araxgroup.ru/index.php/gallery-categories/third-gallery/33-klienti-prof>