

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут неперервної освіти
Кафедра логістики

ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. завідувача кафедри логістики

Світлана СМЕРІЧЕВСЬКА
(підпис, власне ім'я та прізвище)
«12» лютого 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)
ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ
«БАКАЛАВР»

ТЕМА: «Організація впровадження оптимізаційних систем при роботі в електронному середовищі»

зі спеціальності 073 «Менеджмент»
(шифр і назва)
освітньо-професійна програма «Логістика»
(шифр і назва)
форма навчання заочна

Здобувач: Качко Віра Олександрівна
(прізвище, ім'я та по батькові) (підпис, дата)

Науковий керівник: Щеховська Лариса Миколаївна
(прізвище, ім'я та по батькові) (підпис, дата)

Нормоконтролер: Щеховська Лариса Миколаївна
(прізвище, ім'я та по батькові) (підпис, дата)

*Засвідчую, що у цій кваліфікаційній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань*

Віра КАЧКО
(підпис) (власне ім'я та прізвище здобувача)

Київ 2024

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут неперервної освіти
Кафедра логістики

Освітнього ступеня бакалавр
Форма навчання заочна
Спеціальність 073 «Менеджмент»
(шифр найменування)
Освітньо-професійна програма «Логістика»
(шифр найменування)

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри логістики

Світлана СМЕРІЧЕВСЬКА

(підпис, власне ім'я та прізвище)

«26» січня 2024 р.

ЗАВДАННЯ

НА ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧА

Качко Віри Олександрівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Організація впровадження оптимізаційних систем при роботі в електронному середовищі» затверджена наказом ректора від 28 грудня 2023 р. № 2607/ст.
2. Термін виконання роботи: з 26.01.2024 р. до 29.02.2024 р.
3. Дата подання роботи на випускову кафедру 12.02.2024 р.
4. Вихідні дані до роботи: загальна, статистична інформація компанії, виробничо-фінансові показники діяльності підприємства ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ», літературні джерела з логістики та економіки підприємства, інтернет-джерела.
5. Зміст пояснювальної записки: Теоретичні основи поняття «електронний документообіг»; загальні підходи до оптимізації діяльності в електронному середовищі; фінансово-економічна характеристика виробничого підприємства; розробка шляхів впровадження оптимізаційних систем ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».
6. Перелік обов'язкового графічного матеріалу: схеми, графіки, таблиці, рисунки, що ілюструють економічні показники та складові процесів оптимізації.

7. Календарний план – графік

№ п/п	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	2	3	4
1.	Вивчення та аналіз наукових статей, літературних джерел, нормативно-правової документації, підготовка першого варіанту вступу та теоретичного розділу	26.01.24-29.01.24	виконано
2.	Збір статистичних даних, проведення хронометражу, виявлення, підготовка першого варіанту аналітичного розділу	30.01.24-02.02.24	виконано
3.	Розробка проектних пропозицій та їх організаційно-економічне обґрунтування, підготовка першого варіанту проектного розподілу та висновків. Редагування перших варіантів кваліфікаційної роботи	03.02.24-07.02.24	виконано
4.	Підготовка остаточного варіанта кваліфікаційної роботи, перевірка у нормоконтролера	08.02.24-09.02.24	виконано
5.	Узгодження роботи з науковим керівником, одержання відгуку наукового керівника, отримання допуску до захисту, одержання внутрішньої та зовнішньої рецензій, довідки про успішність	10.02.24-11.02.24	виконано
6.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру логістики	12.02.24	виконано

Здобувач _____
(підпис)

Керівник кваліфікаційної роботи _____
(підпис)

8. Консультанти з окремих розділів роботи:

Розділ	Консультант (посада, П.І.Б.)	Дата, підпис	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	ст. викл. Щеховська Л. М.	26.01.24	26.01.24
Розділ 2	ст. викл. Щеховська Л. М.	30.01.24	30.01.24
Розділ 3	ст. викл. Щеховська Л. М.	03.02.24	03.02.24

9. Дата видачі завдання «26» січня 2024 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: _____ Лариса ЩЕХОВСЬКА
(підпис керівника) (власне ім'я та прізвище)

Завдання прийняв до виконання: _____ Віра КАЧКО
(підпис здобувача) (власне ім'я та прізвище)

РЕФЕРАТ

Загальний обсяг пояснювальної записки до дипломної роботи на тему «Організація впровадження оптимізаційних систем при роботі в електронному середовищі» складає 67 сторінок та містить 13 рисунків, 10 таблиць, 40 використаних джерел.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ОПТИМІЗАЦІЙНА СИСТЕМА, ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ, ЕЛЕКТРОННЕ СЕРЕДОВИЩЕ, ЕЛЕКТРОННИЙ ПІДПИС, ОБЛІК, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ.

Мета дипломної роботи полягає у розробці шляхів оптимізації систем у цифровій роботі підприємства ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» для підвищення ефективності його діяльності та мінімізації додаткових витрат.

У теоретичній частині висвітлено сутність і значення оптимізації та оптимізаційних систем у функціонуванні електронного середовища, досліджено існуючі методи оптимізації.

Аналітична частина дипломної роботи присвячена діагностиці та оцінці діяльності ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ», аналізу роботи його оптимізаційної системи, організаційної та фінансово-господарської складових.

У проектній частині розглянуто та розроблено шляхи впровадження оптимізаційних систем в цифровій роботі підприємства виходячи з попереднього аналізу його діяльності.

Матеріали кваліфікаційної роботи рекомендовано використовувати в практичній діяльності підприємства ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».

ABSTRACT

The total volume of the explanatory note to the thesis on the topic «Organization of implementation of optimization systems when working in an electronic environment» is 67 pages and contains 13 figures, 10 tables, 40 used sources.

KEY WORDS: OPTIMIZATION SYSTEM, ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT, ELECTRONIC ENVIRONMENT, ELECTRONIC SIGNATURE, ACCOUNTING, EFFICIENCY, COST REDUCTION, COMPETITIVENESS.

The aim of this thesis is to develop strategies for optimizing systems within the digital operations of «GREEN LEAF COMPANY» LLC, with the objective of enhancing operational efficiency and minimizing additional costs.

In the theoretical section, the thesis elucidates the essence and significance of optimization and optimization systems within electronic environments, while also investigating existing optimization methodologies.

The analytical segment of the thesis is dedicated to diagnosing and evaluating the activities of «GREEN LEAF COMPANY» LLC, analyzing the performance of its optimization systems, and assessing organizational, financial, and economic components.

The project component entails exploring and devising strategies for implementing optimization systems within the digital operations of the enterprise, drawing upon a preliminary analysis of its activities.

The findings and recommendations of this thesis are intended to be utilized in the practical endeavors of «GREEN LEAF COMPANY» LLC.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ КОНТЕКСТ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ	10
1.1 Сутність оптимізаційних систем в електронному середовищі.....	10
1.2. Методика організації оптимізаційних систем.....	18
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»	25
2.1 Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».....	25
2.2 Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності компанії ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».....	29
2.3 Аналіз існуючого рівня оптимізаційних систем ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».....	39
Висновки до розділу 2	43
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ	44
3.1 Обґрунтування доцільності використання оптимізаційних систем при роботі в електронному середовищі.....	44
3.2 Пропозиції щодо оптимізації роботи в електронному середовищі ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».....	48
3.3 Оцінка ефекту впровадження оптимізаційних рішень.....	52
Висновки до розділу 3	61
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	65

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

- ГМО – генетично модифікований організм;
- ЕД – електронний документ;
- ЕДО – електронний документообіг;
- ЕЦП – електронний цифровий підпис;
- ПрАТ– приватне акціонерне товариство;
- СЕД – система електронного документообігу;
- ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;
- CRM – управління відносинами з клієнтами;
- ERP – планування ресурсів підприємства;
- ISO – міжнародна організація зі стандартизації;
- KPI – ключові показники ефективності;
- NPV – чиста теперішня вартість (Net Present Value).

ВСТУП

Актуальність даної теми підкреслюється динамічним характером зовнішніх факторів, що впливають на організаційні процеси. Оскільки організації все більше покладаються на електронні системи та технології для підвищення ефективності, продуктивності та інновацій, стратегічна організація та управління системами оптимізації стають основними рушійними силами успіху. Прийнявши структурований і цілісний підхід до організації систем оптимізації, організації можуть розблокувати нові рівні ефективності, гнучкості та інновацій, позиціонуючи себе для стійкого зростання та конкурентоспроможності в епоху цифрових технологій.

Перехід до електронних середовищ кардинально змінив спосіб роботи організацій, запропонувавши безпрецедентні можливості для оптимізації процесів, покращення співпраці та доступу до величезних обсягів даних. Інструменти та технології, доступні в електронному середовищі, мають величезний потенціал для оптимізації продуктивності організації та досягнення конкурентної переваги, починаючи від керування електронними документами та автоматизації робочих процесів і закінчуючи аналітикою даних і штучним інтелектом.

Однак усвідомлення всіх переваг цих електронних систем вимагає більшого, ніж просто їх впровадження; це вимагає стратегічного та добре організованого підходу до їх розгортання та управління. Ефективна організація систем оптимізації охоплює ряд міркувань, включаючи дизайн системи, інтеграцію, масштабованість, безпеку та адаптацію користувача. Без належної організації та узгодженості з бізнес-цілями системи оптимізації ризикують отримати недостатню продуктивність, неефективність і навіть не досягти очікуваних результатів.

Крім того, важливість організації впровадження систем оптимізації виходить за межі внутрішніх операційних міркувань і охоплює ширші

стратегічні імперативи. У конкурентному бізнес-середовищі, де гнучкість, інновації та клієнтоорієнтованість є найважливішими, здатність ефективно використовувати електронне середовище може бути ключовою відмінністю. Оптимізуючи процеси, покращуючи можливості прийняття рішень і розвиваючи культуру безперервного вдосконалення, організації можуть позиціонувати себе для довгострокового успіху та стійкості перед обличчям нових викликів.

Метою кваліфікаційної роботи є формулювання теоретичних положень та методичних рекомендацій щодо впровадження оптимізації систем у електронному середовищі.

Визначена мета дослідження передбачає виконання таких завдань:

- розглянути сутність і значення оптимізаційних систем на виробничому підприємстві;
- описати методичні підходи до організації оптимізаційних систем;
- охарактеризувати компанію, проаналізувати її організаційну структуру;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- діагностувати існуючий рівень оптимізаційних систем всередині підприємства;
- обґрунтувати доцільність використання оптимізаційних систем при роботі в електронному середовищі;
- розробити пропозиції для підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом оптимізації роботи в електронному середовищі компанії.

Об'єктом дослідження є підприємство ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».

Предметом дослідження є оптимізація роботи в електронному середовищі.

Для отримання аналітичної інформації були використані дані статистичної звітності, внутрішньої, зокрема, бухгалтерської звітності підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ КОНТЕКСТ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ

1.1 Сутність оптимізаційних систем в електронному середовищі

Електронне інформаційне середовище стало обов'язковим атрибутом діяльності людини. Особливо важливим елементом воно виступає в процесах професійної взаємодії, виконання визначених завдань, формування різноманітних електронних ресурсів. Список потенційних додатків, які доповнюють електронне інформаційне середовище зростає з кожним днем. Обмеження використання таких додатків формуються вже не стільки технічними можливостями, а здатністю людей мислити та використовувати електронні інструменти та сервіси [18].

Активний розвиток інформаційного суспільства, технологій інтернет-речей, запровадження безшовних багатомасштабних інформаційних систем в різних галузях з одного боку сприяє розвитку інформаційних технологій та формуванню різноманітних віртуальних організацій, а з іншого боку потребує розробки нових підходів та концепцій до формування електронного інформаційного середовища.

Електронне інформаційне середовище – це сукупність апаратних та програмних ресурсів, сформованих в єдину систему для досягнення визначених цілей шляхом реалізації алгоритмів автоматизації процесів діяльності, здійснення комунікацій, обробки даних та знань з подальшим створенням, зберіганням та використанням різноманітних електронних ресурсів.

Електронне інформаційне середовище є технологічною основою для комунікації, формування та обробки інформації, генерації та зберігання даних та знань, яке використовує сучасні локальні та глобальні інформаційні мережі

та технології. Такий віртуальний простір є динамічним та структурованим, відповідає цілям і функціональним процесам організації та кожного користувача.

Формування електронного інформаційного середовища, як правило, здійснюється після запровадження інформаційної системи або/і використання мобільних та мережевих сервісів. Необхідно зазначити, що сучасне електронне інформаційне мережеве середовище може бути сформовано як із готових інформаційних систем (програмних додатків) на основі інтерфейсів браузерів, так і за допомогою спеціально створених програмних продуктів [19].

У сучасному динамічному бізнес-середовищі організації все більше покладаються на системи оптимізації для підвищення ефективності, оптимізації операцій і досягнення конкурентної переваги. Системи оптимізації відіграють ключову роль у використанні технологій і підходів на основі даних для покращення процесів прийняття рішень, розподілу ресурсів і загальної продуктивності. Від управління ланцюгом постачання та логістики до телекомунікацій і розподілу енергії, системи оптимізації є повсюдними в різних галузях, формуючи те, як організації оптимізують свої процеси та ресурси в електронному середовищі.

Процес оптимізації лежить в основі усієї інженерної діяльності, оскільки класичні функції інженера полягають у тому, щоб, з одного боку, проектувати нові, більш ефективні і менше дорогі технічні системи і, з іншого боку, розробляти методи підвищення якості функціонування існуючих систем. Ефективність оптимізаційних методів, що дозволяють здійснити вибір найкращого варіанта без безпосередньої перевірки всіх можливих варіантів, тісно пов'язана із широким використанням досягнень в галузі математики шляхом реалізації ітеративних обчислювальних схем, що спираються на суворо обґрунтовані логічні процедури й алгоритми, на базі застосування обчислювальної техніки. Тому для викладу методологічних основ оптимізації потрібно залучення найважливіших результатів теорії матриць, елементів

лінійної алгебри і диференціального числення, а також положень математичного аналізу [3].

Системи оптимізації відіграють вирішальну роль у підвищенні ефективності, зниженні витрат і удосконаленні процесів прийняття рішень в управлінні ланцюгом поставок.

Як правило, оптимізація бізнес-процесів потрібна, коли у компанії є ціла низка незначних негативних симптомів, діагностувати причини яких досить складно. Такі симптоми можуть виникнути через поступове накопичення змін в організації або можуть стати наслідком кардинальних управлінських рішень (наприклад, розширення чи скорочення напрямів діяльності). У цьому випадку оптимізація бізнес-процесів дозволить усунути існуючі недоліки та налагодити роботу кожної ділянки та підрозділів підприємства [30].

За своєю суттю системи оптимізації в електронному середовищі втілюють цілісний підхід до підвищення ефективності та продуктивності в рамках організаційних робочих процесів. Ці системи використовують передові технології та методології, що керуються даними, для оптимізації операцій, оптимізації розподілу ресурсів і постійного вдосконалення різних аспектів електронного середовища.

Суть систем оптимізації полягає в їхній здатності аналізувати складні набори даних, виявляти неефективність і впроваджувати цілеспрямовані втручання для максимізації результатів при мінімізації вхідних даних. Автоматизуючи повторювані завдання, оптимізуючи робочі процеси та сприяючи прийняттю обґрунтованих рішень, ці системи дозволяють організаціям досягти вищих рівнів операційної ефективності та стратегічного узгодження [10].

Крім того, системи оптимізації сприяють розвитку культури інновацій та адаптивності, надаючи зацікавленим сторонам практичну інформацію, видимість у реальному часі та прогнозу аналітику.

Основним підходом до організації оптимізаційних систем при роботі в електронному середовищі є перехід компанії на електронний документообіг.

Впровадження електронного документообігу на підприємстві одразу надає безліч переваг та робить процеси більш комфортними та простими.

За Законом України № 851-IV електронний документообіг – це сукупність процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів [15].

Електронний документообіг – це обмін документами в електронному форматі (на відміну від паперу) захищеними каналами зв'язку. Такі документи мають юридичну силу та прирівнюються до оригіналів, тому роздруковувати їх не потрібно – згідно до закону України «Про електронні документи та електронний документообіг».

Документ у традиційному розумінні цього поняття передбачає наявність носія інформації, за допомогою якого забезпечується сприймання інформації тільки органами чуттів людини (зір, слух тощо). Підпис, який проставляється автором документа на папері (власноручний підпис), – це рукописне, та іноді графічно стилізоване ім'я або інший графічний знак, що ідентифікує автора (підписувача), і означає його згоду зі змістом документа. Перевірка справжності власноручного підпису здійснюється шляхом його візуального звірення з оригіналом, який зафіксований у встановленому порядку. За необхідності для офіційної перевірки підпису може бути здійснена відповідна експертиза.

На відміну від документа на папері, електронний документ (ЕД) дуже легко може бути підданий різним змінам. Тому, для гарантії забезпечення можливості здійснення контролю справжності підпису, накладеного на ЕД, необхідно застосовувати відповідний механізм, який дає змогу однозначно визначити, чи вносилися будь-які несанкціоновані автором зміни до вмісту ЕД після його підписання.

Накладання підпису на ЕД шляхом графічного відтворення власноручного підпису не може слугувати підтвердженням того, що документ санкціонований підписувачем, оскільки графічний образ може бути скопійований і

проставлений під будь-яким текстом або іншим елементом ЕД, і тим самим підписувачу буде приписане незаконне авторство документа.

Для ЕД повним аналогом власноручного підпису під документом на папері на сьогодні є електронний цифровий підпис (ЕЦП), застосування якого реалізується за допомогою інформаційних технологій і здійснюється шляхом певних криптографічних перетворень над ЕД (набором електронних даних), на основі яких відтворюється зміст цього ЕД. За визначених законодавством умов ЕЦП прирівнюється до власноручного підпису і має однакову з ним юридичну силу [22].

Електронний документообіг дозволяє компаніям автоматизувати обробку документації, знижуючи ризики людської помилки та скорочуючи час на обробку документів. Це не тільки збільшує продуктивність роботи персоналу, але й покращує загальну організацію робочого процесу. Завдяки електронному документообігу, компанії можуть швидше реагувати на зміни умов ринку, оперативно оновлювати логістичні плани та забезпечувати більш точну координацію поставок [24].

Перехід на електронний документообіг на підприємстві дозволяє обмінюватися будь-якими первинними бухгалтерськими документами: договорами, рахунками-фактурами, актами виконаних робіт тощо.

Основними функціями електронного обліку є:

1. Інформаційна (оперативний доступ, пошук, своєчасне надання повної, правдивої інформації про фактичний стан господарської діяльності підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам).
2. Аналітична (оцінка результатів фінансово-господарської діяльності підприємства на основі даних первинного, зведеного, аналітичного обліку).
3. Контрольна (забезпечення здійснення контролю за об'єктами бухгалтерського обліку в процесі виконання господарських операцій з метою запобігання, профілактики зловживань та шахрайства).
4. Комунікаційна (забезпечення формування та узагальнення інформації зовнішнім та внутрішнім користувачам).

5. Прогнозна (визначення перспектив розвитку підприємства на основі даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності) [8].

Можна виділити два основних види ЕДО: внутрішній (у межах однієї організації) та зовнішній (передавання даних між компаніями та держустановами). Існує детальніша класифікація за типами документів:

- кадровий ЕДО;
- управлінський;
- складський;
- бухгалтерський;
- архівний тощо.

Багато великих сервісів підтримують роботу з будь-якими типами документів. Але найчастіше принципи електронного документообігу застосовують для первинної бухгалтерської документації чи формування рахунків-фактур.

Найпростішим прикладом ЕДО можна вважати електронну пошту. Вона також забезпечує швидке передавання даних, але ефективна лише у разі, якщо обидві сторони погодили обмін даними. Але пошта є небезпечним каналом передавання серйозних документів, а деякі державні служби просто відмовляються приймати документи, надіслані через звичайну електронну пошту [12].

Все більш значущу роль у електронному документообігу відіграє штучний інтелект (AI) та автоматизація.

Штучний інтелект може вдосконалити бухгалтерський облік компанії та його інформаційні системи кількома способами. Наприклад, штучний інтелект може автоматизувати багато ручних і повторюваних завдань, звільняючи час для більш важливих завдань, таких як стратегічне планування, управління ризиками та прийняття рішень. Алгоритми штучного інтелекту можуть швидко й точно аналізувати фінансові дані, виявляючи шахрайство та невідповідності в режимі реального часу [23].

Для бухгалтерського обліку використання AI створює великий потенціал. Збільшується генерування та зберігання великих даних. Тепер їх можна швидко й точно опрацювати. Це означає, що AI зніме навантаження з аудиторів, щоб вони могли зосередитися на завданнях із більшою доданою вартістю. Наприклад: використовуючи передові аналітичні інструменти на основі AI для швидшого аналізу великих масивів даних, аудитори можуть краще розуміти специфіку бізнесу, точніше визначати ризики, ставити кращі запитання і з професійним скептицизмом піддавати сумніву висновки. «Розумна» автоматизація – роботизація бізнес-процесів (RPA) функціонує як віртуальна робоча сила, контрольована фахівцями з бізнес-операцій. Вона може швидко автоматизувати повторювані завдання, що потребують багато часу та здійснюються відповідно до правил. RPA використовує штучний інтелект для виконання складних завдань, що дозволяє розвивати когнітивну цифрову робочу силу.

Проте, дослідження показали, що існує кілька проблем, пов'язаних із впровадженням штучного інтелекту, включаючи вартість впровадження та відсутність технічних знань і навичок, необхідних для ефективного його впровадження. Існує також проблема сприйняття штучного інтелекту. Не всі розглядають штучний інтелект як ефективний інструмент, що полегшує роботу і допомагає. Багато хто висловлюють побоювання, що не зможуть конкурувати зі штучним інтелектом в своїй професії і залишаться без роботи. Натомість існує безліч переваг впровадження новітніх технологій.

Користувачами бухгалтерських програмних продуктів є також суб'єкти аудиторської діяльності. Вони, перш за все, мають на меті оперативно отримувати електронну інформацію в якості аудиторських доказів при аудиті фінансової звітності або виконанні завдань з надання інших аудиторських послуг. Переважна більшість програмних продуктів, що використовується для ведення обліку підприємством-клієнтом, забезпечують певні можливості доступу до змісту досліджуваних файлів даних інформаційних систем у функціоналі більшості спеціалізованих програмних рішень, використовуваних

власне самими аудиторами. Загалом, процеси взаємопов'язані: з одного боку, зміни стандартів з аудиту, певною мірою, обумовлені розвитком IT-інфраструктури; з іншого боку – зміни вимагають гнучкості, тобто ефективної адаптації програмних продуктів до вимог нових або оновлених міжнародних стандартів з аудиту. А тому аудиторам й розробникам програмних продуктів потрібно постійно розвивати технологічні рішення, щоб забезпечити оптимізований підхід до управління і проведення аудиту та при цьому відповідати вимогам сучасного цифрового світу [9].

Технологія штучного інтелекту відкриває перед підприємствами безмежні можливості відслідковування та аналізу даних, що дозволяє їм використовувати ці знання для досягнення маркетингових цілей і не тільки. Надзвичайно швидке реагування на зміни в попиті на товари та послуги дозволяє підприємствам не тільки адаптуватися до нових умов, але й стати надзвичайно гнучкими в конкурентному середовищі. Ця інноваційна технологія дає можливість підприємствам вести боротьбу на рівних умовах з великими гравцями на ринку.

Значний вплив системи штучного інтелекту на компанії відкриває перед ними ряд конкурентних переваг, які не можна недооцінити, це і банальне зниження витрат, тому що дозволяє автоматизувати багато процесів, що призводить до зменшення витрат на робочу силу та ресурси, і підвищення продуктивності, тому що допомагає оптимізувати робочі процеси та збільшити продуктивність працівників, і можливості прийняття кращих управлінських більш обґрунтованих рішень тому що проаналізовано великий масив даних.

Це і автоматизація бек-офісу, тому що багато рутинних завдань можуть бути автоматизовані за допомогою штучного інтелекту, що полегшує роботу співробітників, це і оперативність та швидка реакція на зміни ринку, що дозволяє зберегти конкурентну перевагу, і можливість краще задовольнити потреби клієнтів, покращує обслуговування клієнтів. Штучний інтелект допоможе оптимізувати процеси продажів та операцій, що дозволяє підприємствам досягти кращих результатів. Ці конкурентні переваги створюють

системи штучного інтелекту незамінним інструментом для підприємств, які хочуть залишитися ефективними та конкурентоспроможними на ринку [13].

Загалом системи електронного документообігу пропонують численні переваги для організацій, які прагнуть оптимізувати процеси, пов'язані з документами, підвищити ефективність, а також покращити співпрацю та роботу з дотримання нормативних вимог.

1.2 Методика організації оптимізаційних систем

Методи оптимізації процесів підприємства включають пошук найкращих можливих рішень для різних аспектів управління ланцюгом поставок, включаючи транспортування, управління запасами, складування та маршрутизацію. Ці методи використовують математичне моделювання, алгоритми та комп'ютерне моделювання для оптимізації розподілу ресурсів, мінімізації витрат і максимізації рівня обслуговування.

Існує кілька типів методологій для організації систем оптимізації, кожна з яких має власний підхід і структуру для проектування, реалізації та управління оптимізаційними ініціативами. Серед поширених типів:

Six Sigma – це методологія, що керується даними, спрямована на усунення дефектів і підвищення ефективності процесів шляхом систематичного виявлення та зменшення варіацій у бізнес-процесах. Вона дотримується структурованого підходу, відомого як DMAIC (Define, Measure, Analyze, Improve, Control), – похідні від 5 етапів реалізації методу, а саме: визначення, вимірювання, проведення аналізу, удосконалення й контролювання – що є дорожньою картою виявлення й вирішення нагальних проблем компаній, а також зосереджена на скороченні 8 видів відходів (DOWNTIME), що не генерують доданої вартості кінцевому продукту:

- defect (дефект), тобто товар, який не відповідає стандартам якості;
- overproduction (надвиробництво) – перевищення виробництва над попитом на продукцію;
- waiting (очікування) – простой на виробництві;
- non-utilized talent (невикористаний талант) – неефективне використання та розподіл людських ресурсів;
- logistic (логістика) – неефективні методи доставки;
- inventory (запаси) – зберігання сировини чи надлишків продукції;
- motion (рух) – зайве, непотрібне переміщення продукту, матеріалів тощо;
- extra processing (додаткова обробка) – виконання надлишкової роботи [7].

Економічне управління наголошує на усуненні відходів і максимізації діяльності з доданою вартістю для оптимізації процесів. Він використовує такі методи, як відображення потоку створення цінності, події Кайдзен і виробництво точно вчасно (JIT), щоб підвищити ефективність, скоротити терміни виконання та підвищити задоволеність клієнтів.

Загальне управління якістю TQM передбачає застосування ефективних заходів та інструментів підвищення якості товару, що охоплює не лише матеріально-технічну складову підприємства, але й організаційну та соціальну. Тобто такі заходи орієнтовані на оптимізацію не лише виробничих аспектів, але й усієї сфери управління підприємством. Особливістю TQM є його суцільна орієнтація на якість виробленого товару, яка досягається усвідомленою злагодженою роботою усіх підрозділів підприємства, для досягнення успішних результатів у майбутньому. При цьому наріжним каменем такого підходу є прагнення підприємства понад усе задовольнити бажання кожного покупця. Використання цієї концепції дозволяє підприємствам отримувати великі прибутки, досягаючи при цьому бездоганної якості та повного задоволення потреб споживача [31].

Agile – це гнучка методологія розробки, яка являє собою революційну концепцію, в рамках якої виконується розробка програмного забезпечення. В рамках даної концепції існує кілька методик. Всі ці методики мають на меті мінімізацію ризиків, досягається ця мета розробкою (проектуванням) короткими ітераціями. Це ітеративний підхід до управління проектами, який наголошує на гнучкості, співпраці та здатності реагувати на зміни. Він зазвичай використовується в розробці програмного забезпечення, але також може бути застосований для проектів оптимізації, дозволяючи адаптивне планування та поступове надання результатів [37].

Дизайн-мислення – це орієнтований на людину підхід до вирішення проблем, який наголошує на співчутті, креативності та ітеративному створенні прототипів. Це передбачає розуміння потреб користувачів, мозковий штурм інноваційних рішень, а також швидке тестування та вдосконалення ідей для досягнення оптимальних результатів. Сучасний дизайн-мисленнєвий підхід передбачає планування та розробку дизайн-стратегії на основі доволі простої схеми з послідовним використанням тих чи інших «інструментів дизайн-мислення» [6].

Теорія обмежень ТОС – це філософія управління, яка визначає та усуває вузькі місця або обмеження, які обмежують загальну продуктивність системи. Він зосереджений на оптимізації потоку ресурсів через систему для максимізації пропускної здатності та досягнення цілей організації. Основою теорії обмежень є управління пропускною здатністю, мета якого є її оптимізація за рахунок виявлення, усунення «вузького» місця та підвищення рівня його використання, що своєю чергою вимагає перерозподілу ресурсів часто в усіх ланках ланцюга поставок. Інструменти теорії обмежень за своїм призначенням, насамперед, дозволяють провести причинно-наслідковий аналіз процесів, які відбуваються в ланцюгу поставок, проаналізувати ланцюг вартості в ланцюгу поставок, ідентифікувати джерела проблем в отриманні безперешкодного матеріального й інформаційного потоку. Теорія обмежень як наука побудована на використанні принципів логічного аналізу причинно-наслідкових дій, що

дозволяє виявляти й усувати з використанням діагностичного апарату обмеження, оцінити можливості підвищення ефективності планування [36].

Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) передбачає радикальне перепроєктування бізнес-процесів, щоб досягти значного підвищення продуктивності, часто використовуючи технології для оптимізації робочих процесів і усунення неефективності. Це наголошує на фундаментальному переосмисленні того, як виконується робота, а не на поступових вдосконаленнях. Об'єктом реінжинірингу є бізнес-процеси, які визначають діяльність організації. Як правило, реінжиніринг може здійснюватися багаторазово, поки більшість процесів підприємстві не буде повністю перепроєктовано. Таким чином, робота розбивається на фази, кожна з яких має чітку мету – істотно поліпшити роботу організації [29].

«Кайдзен», що в перекладі з японської означає «постійне вдосконалення», – це філософія та методологія, спрямовані на внесення невеликих поступових змін до процесів і систем з часом. Він заохочує залучення працівників, стандартизацію та культуру постійного навчання та вдосконалення. До переваги системи якості Kaizen можна віднести підвищення ефективності та продуктивності, зменшення витрат та відходів, покращення якості продукції та задоволення клієнтів, мотивація персоналу та зниження стресу на робочому місці, швидке виявлення та вирішення проблем, стимулювання творчості та інновацій. Усі ці аспекти роблять систему Kaizen важливим інструментом для підприємств, які прагнуть до постійного вдосконалення та успішного конкурентного виходу на ринок [20].

Різні методології управління проектами, такі як PRINCE2, PMBOK і Scrum, забезпечують структуровані підходи до планування, виконання та контролю проектів оптимізації. Ці методології пропонують структуру, інструменти та найкращі практики для управління ресурсами, пом'якшення ризиків і досягнення результатів вчасно та в межах бюджету.

Інтеграція моделі зрілості можливостей (CMMI) – це підхід до вдосконалення процесів, який надає організаціям набір передових практик для

вдосконалення своїх процесів і систем. Він пропонує поетапну структуру для оцінки та вдосконалення рівнів організаційної зрілості в ключових сферах, таких як управління процесами, управління проектами та розробка продуктів. Capability Maturity Model Integration являє собою підхід, який забезпечує організацію суттєвими елементами ефективних процесів. Він може використовуватись для покращення процесу як на рівні проекту чи відділу, так і на рівні цілої організації. СММІ дозволяє інтегрувати традиційно відокремлені організаційні функції, ставити цілі та пріоритети покращення процесів, забезпечує інструкцією по створенню якісних процесів, і дає контрольну точку для оцінки поточних процесів. У пізніх версіях (а саме у СММІ версії 1.3) дана методологія існувала у двох варіаціях: безперервному та поетапному. Безперервний варіант був реалізований для того щоб дозволити користувачеві зосередитись на конкретних процесах, які є важливими для бізнес-цілей організації, або тих на які організація покладає найбільший ступінь ризиків. Поетапний варіант був створений для забезпечення стандартизації послідовного вдосконалення та в свою чергу може послужити основою для порівняння зрілості різних проектів та організацій [1].

Це лише кілька прикладів методологій для організації систем оптимізації, кожна з яких має власні принципи, техніки та застосування. Вибір методології залежить від конкретних потреб, цілей і контексту організації та ініціативи оптимізації.

Для організації та реалізації оптимізації в роботі розглядають такі напрямки оптимізації, які застосовуються в діяльності компанії:

- оптимізація на основі удосконалення ІТ-технологій – цей напрям реалізується в трьох аспектах: забезпечення інформаційної безпеки; впровадження аналітичних програм і впровадження програм стратегічного управління;
- оптимізація на основі удосконалення системи управління – розробка та впровадження більш сучасних моделей управління компанією або окремими бізнес-процесами;

- оптимізація на основі удосконалення маркетингових програм – зміна іміджу компанії та його закріплення, підсилення ролі маркетингового планування, що потребує відповідних змін бізнес-процесів компанії;

- аутсорсинг – залучення зовнішніх ресурсів для виконання окремих активностей.

В основу моделювання покладено такі принципи оптимізації:

1. Обґрунтована оптимізація – здійсненню оптимізації повинен передувати всебічний аналіз ефективності бізнес-процесу, його значущості, повинні бути визначені множини активностей, ресурсів, виконавців процесу.

2. Оптимізація від дрібних завдань до великих – здійснювати оптимізацію необхідно від частки до цілого, починаючи з активностей. Такий підхід дозволить виділити окремі помилки, класифікувати їх у групи та виробити оперативні заходи щодо їх ліквідації.

3. Врахування наслідків прийняття рішень – взаємопов'язаність процесів між собою викликає ланцюгову реакцію на прийняття рішення щодо оптимізації одного з них, що викликає необхідність прогнозування наслідків прийняття рішень перед їх реалізацією.

4. Врахування спротиву персоналу – наслідки оптимізації бізнес-процесів зазвичай впливають на роботу персоналу: можливі скорочення персоналу, збільшення навантаження, перекваліфікація, зміна робочого місця тощо. Це може викликати незадоволення персоналу або його супротив, який може бути як явним, так і прихованим, що вплине на психологічний клімат у колективі та продуктивність праці [17].

Висновки до розділу 1

У сучасному суспільстві, інформація стає важливим ресурсом для управління та ключовим елементом соціального та політичного життя. Перехід до електронних технологій у документуванні, зберіганні та передаванні документів вимагає від управлінців нових навичок та стратегій у роботі з інформаційними ресурсами. Поява електронного документообігу викликає необхідність вивчення питань, пов'язаних з оригіналом та копією електронного документа, їхнім відправленням, передачею, отриманням та зберіганням.

Зрештою, суть систем оптимізації полягає в їх трансформаційному потенціалі революціонізувати спосіб роботи організацій, надаючи їм змогу досягати своїх цілей з більшою ефективністю, гнучкістю та стійкістю в електронному середовищі.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

Товариство з обмеженою відповідальністю «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» – це один з найбільших виробників цукрозамінників в Україні, лідер в галузі виготовлення натуральних підсолоджувачів та продукції на їх основі для вітчизняного виробництва [11] (табл.2.1).

Таблиця 2.1 – Види діяльності за КВЕД

10.86 Виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів
46.17 Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами
46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.
10.89 Виробництво інших харчових продуктів, н.в.і.у.

Джерело: систематизовано автором за даними [11]

Виробничі потужності підприємства розташовані за адресою: Київська обл., Вишгородський р-н, с. Козаровичі, вул. Лесі Українки, буд. 2; комерційний офіс – м. Київ, вул. Борщагівська, буд. 154; юридична адреса – м. Київ, вул. Саксаганського, буд. 6Д [25]. Основні дані наведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні дані про компанію

Повна назва	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Основний вид діяльності	Виробництво інших харчових продуктів
Код ЄДРПОУ	43160955
Розмір статутного капіталу	5 528 802,00 грн.
Дата реєстрації	08.08.2019 (4 роки 6 місяців)
Уповноважені особи	Басова Анна Дмитрівна

Джерело: систематизовано автором за даними [25]

Структура управління компанії за характером зв'язків відноситься до лінійно-функціонального типу структур. В такій структурі лінійні ланки приймають рішення, а функціональні підрозділи допомагають готувати різні рішення, заходи, плани для прийняття управлінських рішень. За такої структури управління всю повноту влади бере на себе лінійний керівник, що очолює визначений колектив. Під час розробки конкретних питань і підготовки відповідних рішень, програм, планів йому допомагає спеціальний апарат, що складається з функціональних підрозділів [28].

Результати роботи кожної функціональної служби оцінюються відповідними показниками. Наприклад, робота виробничого відділу характеризується показниками виконання графіка випуску продукції, витрат ресурсів, продуктивності праці, використання обладнання тощо. Відповідно будується й система матеріального стимулювання, яка орієнтується передусім на досягнення високих показників кожної служби.

Головна мета відділу продаж або комерційного відділу – збільшення кількості продажів послуг. Діяльність відділу спрямована на залучення клієнтів, збереження клієнтської бази, збільшення кількості клієнтів.

Фінансовий та кадровий відділи допомагають ефективно функціонувати операційним відділам.

Організаційна структура компанії показана на рис. 2.1:

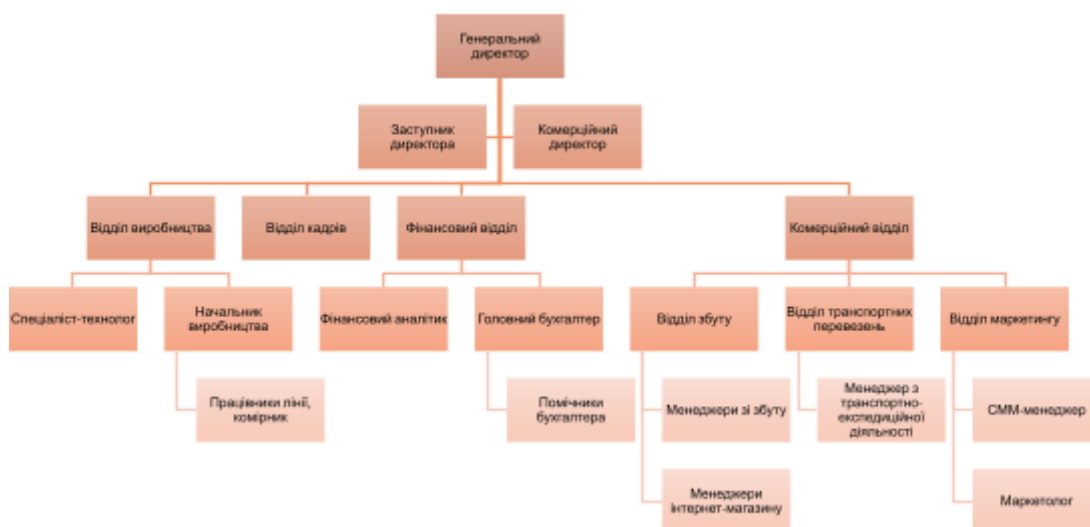


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

Джерело: розроблено автором

ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» наразі міцно закріпилась на ринку та випускає більше 20 різних SKU (найменувань) власної продукції. Сьогодні купити продукцію стевії в Україні від компанії Green Leaf можна у більш ніж у 2000 великих магазинів. Продукція представлена в таких національних (рис. 2.2) та регіональних (рис. 2.3) мережах:



Рисунок 2.2 – Представленість у національних мережах магазинів

Джерело: розроблено автором



Рисунок 2.3 – Представленість у регіональних мережах магазинів

Джерело: розроблено автором

Винятковість продукції компанії в порівнянні з конкурентами на ринку важко не помітити. Переваги полягають в:

1. Унікальній технології виробництва. Екстракт виробляється із застосуванням ексклюзивної технології очищення Harmonix, яка гармонізує смак продукту, максимально усуваючи специфічний присмак, властивий стевії.
2. Натуральності. Продукт не містить ГМО, глютену, калорій та відповідає вимогам якості та безпеки ISO.
3. Правильному дозуванні. Коефіцієнт солодкості приведений у відповідність до цукру, тож перераховувати дозування не потрібно.
4. Зручному пакуванні. Товар представлений у сипучому вигляді 1:1, 1:4 для роздрібних споживачів та у рідкій формі, яка має співвідношення з цукром 1 до 250 (1 кг екстракту замінює 250 кг цукру) для виробників, які шукають стевію оптом.

Для зручності споживача компанія Green Leaf має різні види пакування товарів від порційних до промислових. Рідкі екстракти солодкої стевії уже використовують у своїх продуктах виробники напоїв, соусів, консервації й навіть морозива. Для магазинів, кафе та виробників кондитерських є спеціальна

пропозиція – фасування стевії у вигляді саше / стіків, у об'ємі 100, 300, 500 г [16].

Комп'ютерне проектування і сучасні технології дають змогу випускати продукцію згідно з європейськими стандартами. Система управління якістю компанії сертифікована на відповідність міжнародному стандарту ISO 9001:2015, регулярно проходить санітарно-епідеміологічні експертизи, має сертифікати відповідності та якісні посвідчення лабораторних досліджень на кожну партію виробництва.

Варто також зазначити, що ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» є безпосереднім постачальником сировини для таких підприємств, як:

- ПрАТ «Чумак»,
- ТОВ «Пивоварня Опілля»,
- ТОВ «Ніжинський консервний завод»,
- ТОВ «Корадо Канніг Інкорпорейтед»,
- ТОВ «Біола»,
- ПрАТ «Лантманнен Акса»;
- ТОВ «Авіс-Аква» та ін.

2.2. Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності компанії ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

Для утримання стабільної тенденції розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах постійного загострення конкурентної боротьби необхідно достовірно оцінювати фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан підприємства характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей з потребами виробництва, а також своєчасне проведення розрахункових операцій і платоспроможність.

Оцінка фінансового стану підприємства показує в яких конкретних напрямках потрібно вести цю роботу. Відповідно до цього результати аналізу надають відповідь на питання, які існують найважливіші способи поліпшення фінансового стану підприємства в конкретний період його діяльності [26].

В основі фінансового аналізу лежить аналіз та управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Для того, щоб підприємство мало змогу вижити в умовах жорсткої конкуренції та бути прибутковим і рентабельним, керівництву необхідно володіти методикою фінансового аналізу, мати певну інформаційну базу для його проведення та відповідних кваліфікаційних робітників для реалізації цієї методики на практиці.

Фінансовий аналіз є однією із найважливіших функцій управління. Він дає змогу визначити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в ринковій економіці. Кожна наука має свій предмет. Предметом науки «фінансовий аналіз» є фінансові відносини, фінансові ресурси та їх потоки в єдиному виробничо торговельному процесі.

Кожен господарюючий суб'єкт для проведення своєї діяльності повинен мати певні фінансові ресурси, які формуються за рахунок власних і притриманих до них позикових коштів. За рахунок цих джерел здійснюється фінансове забезпечення процесу кругообігу засобів суб'єкта господарювання. Рух коштів, його швидкість і масштаби визначають ефективність фінансової системи. З руху коштів розпочинається і рухом коштів закінчується кругообіг засобів господарюючого суб'єкта, оборот всього капіталу підприємства [21]. Кругообіг засобів (коштів) ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» здійснюється за схемою, наведеною на рис. 2.4.

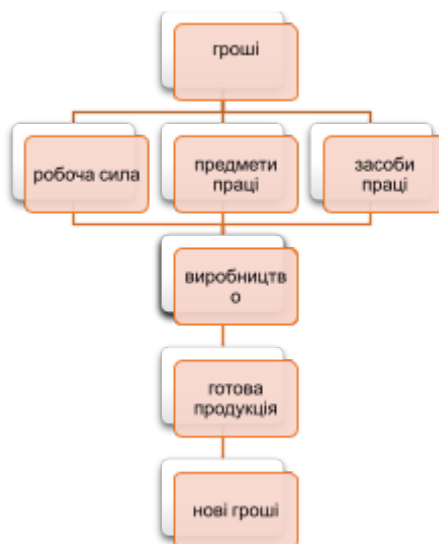


Рисунок 2.4 – Схема кругообігу коштів підприємства

Джерело: розроблено автором

Для того, щоб розпочати виробництво, необхідні гроші (стадія фінансування). За ці гроші купуються необхідні складові виробничого процесу – машини, устаткування, сировина, матеріали, приймаються на роботу робітники (стадія купівлі засобів і предметів праці, прийом на роботу і підготовка відповідних робітників). Далі здійснюється безпосередньо виробничий процес (стадія виробництва продукції і формування її собівартості).

Вироблену готову продукцію продають на стадії реалізації товару. Після продажу продукції отримують гроші, але не ті, які були на стадії фінансування, а гроші нові. Тут відбувається процес формування фінансових результатів підприємства, їх розподіл. Одна частина спрямовується на подальший розвиток виробництва, інша – на накопичення і т. д., залежно від того, яке підприємство, якої форми власності, яка його основна діяльність. Ці процедури можна віднести до стадії формування і розподілу фінансових результатів.

Отже, з усіх видів ресурсів першочергове значення мають фінансові ресурси. Щоб вижити в умовах ринкової економіки і не допустити банкрутства господарюючого суб'єкта, треба добре знати, як управляти фінансовими ресурсами і якою повинна бути фінансова політика. Перехід на ринкові умови

господарювання, існування підприємств з різними формами власності потребує нових підходів до формування фінансових ресурсів [35].

Основними джерелами фінансових ресурсів підприємств є власні і залучені кошти. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання оптимальне співвідношення структури джерел їх формування визначають ринкову та фінансову стійкість підприємства, його платоспроможність і ліквідність, ділову активність, конкурентоспроможність. Від величини фінансових ресурсів, рівня забезпеченості та раціонального їх використання залежить формування виробничого потенціалу, забезпечення поточної діяльності, зростання обсягів виробництва і реалізації, соціально економічний розвиток підприємства [27].

На сьогодні фінансовий аналіз є особливо актуальним, оскільки він вивчає всю сукупність фінансових ресурсів, яка характеризується визначеною системою показників їх наявності, розміщення та використання. Крім цього, фінансовий аналіз являє собою систему знань про методи і організаційні форми його проведення. Таким чином, оволодіння знаннями з фінансового аналізу полягає не лише у вивченні фінансових ресурсів та їх потоків, але й методики цієї науки.

Основними завданнями фінансового аналізу є:

- вивчення теоретичних основ фінансового аналізу;
- загальна оцінка фінансового стану підприємства;
- аналіз ринкової стійкості підприємства;
- аналіз фінансової стійкості (абсолютних та відносин її показників, оцінка запасу фінансової стійкості (зони безпечності));
- аналіз платоспроможності та ліквідності;
- аналіз грошових потоків;
- аналіз ефективності використання капіталу (прибутковості, обертання оборотних коштів, дослідження ефекту фінансового важеля);
- оцінка кредитоспроможності підприємства;
- оцінка виробничо-фінансового левериджу;

- аналіз ділової активності підприємства;
- прогнозування фінансових показників підприємства;
- аналіз фінансового стану неплатоспроможних підприємств та пошук шляхів запобігання банкрутству;
- стратегічний аналіз фінансового ризику та пошук шляхів його зниження [5].

Вирішення зазначених завдань сприяє удосконаленню управління підприємством, поліпшенню його економіки, підвищенню майнової та фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності, забезпеченню його конкурентоспроможності і взагалі успішній рентабельній життєдіяльності.

Даючи аналіз фінансових показників ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ», зупинимось лише на основних характеристиках фірми і результатах її діяльності з врахуванням динаміки по роках. Основні фінансові результати щорічної роботи ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІІ» представлені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Щомісячні продажі у грн без ПДВ та відсотках

ГРН без ПДВ

	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Підсумок	МНС
ГРН без ПДВ														
2018	21 000	41 300	36 400	32 200	0	28 000	0	19 300	28 892	114 086	665 228	359 396	1 345 802	1 345 802
2019	559 998	846 682	1 091 486	1 634 452	755 751	946 314	1 775 508	1 107 379	1 227 449	1 586 692	1 535 366	1 506 199	14 573 277	14 573 277
2020	1 839 680	1 912 200	2 719 053	1 917 117	2 525 747	2 558 173	2 019 146	1 484 341	1 982 412	2 338 643	2 456 149	2 126 682	25 879 342	25 879 342
2021	2 146 567	3 373 430	2 414 533	2 971 922	2 105 481	2 574 257	3 045 353	2 148 101	3 304 063	3 071 131	3 847 603	3 010 264	34 012 705	34 012 705
2022	3 404 365	3 549 524	4 004 411	1 483 567	2 496 139	3 554 209	3 246 893	2 749 216	3 231 624	2 752 950	3 819 634	4 042 858	38 335 390	38 335 390
2023	2 509 537	4 180 871	4 597 753	4 561 052	4 143 073	5 309 852	4 994 839	4 694 127	5 095 738	7 737 019	7 374 075	5 518 914	60 716 849	60 716 849
+/-														
2018														
2019	2567%	1950%	2899%	4976%	0%	3280%	0%	5638%	4148%	1291%	131%	319%	983%	983%
2020	229%	126%	149%	17%	234%	170%	14%	34%	62%	47%	60%	41%	78%	78%
2021	17%	76%	-11%	55%	-17%	1%	51%	45%	67%	31%	57%	42%	31%	31%
2022	59%	5%	66%	-50%	19%	38%	7%	28%	-2%	-10%	-0,7%	34%	13%	13%
2023	-26%	18%	15%	207%	66%	49%	54%	71%	58%	181%	93,1%	37%	58%	58%

Джерело: систематизовано автором за даними звітності компанії

Стовпці пронумеровано згідно щомісячних показників продажів: 1 – січень, 2 – лютий, 3 – березень, ... , 12 – грудень. У рядках дані розбиті по рокам існування компанії загалом. Проаналізувавши показники, можна

побачити, що підприємство постійно нарощує свій дохід, за допомогою розширення ринків збуту та зниження собівартості реалізованої продукції. Відсоткові прирости подекуди просто величезні, що є ознакою виробництва, що зростає, вдосконалює свою роботу у всіх можливих ланцюгах. Для більш наочного зображення побудуємо діаграму (рис. 2.5)

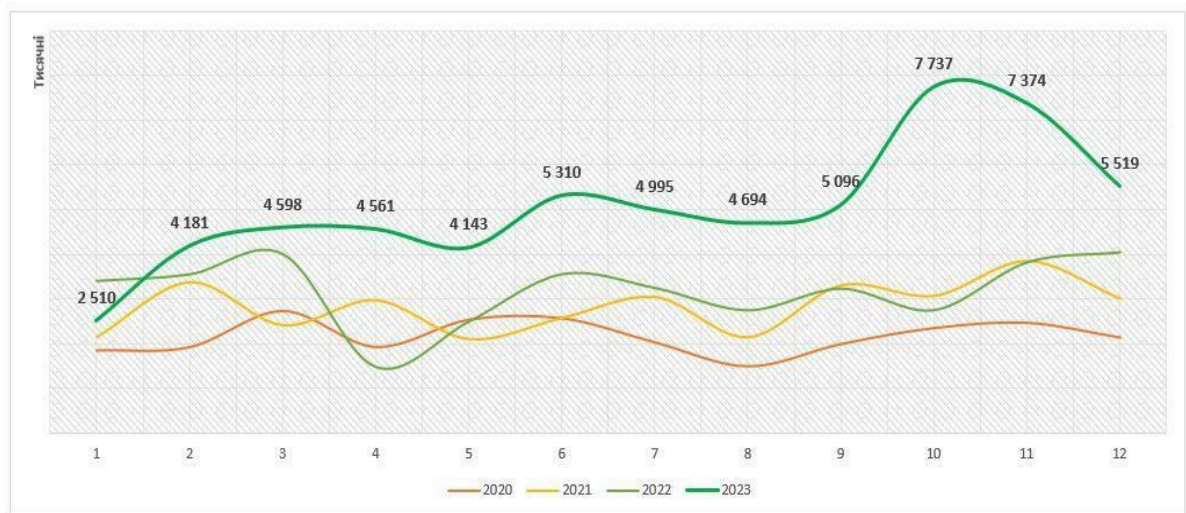


Рисунок 2.5 – Динаміка продажів 2020-2023 рр. у млн грн без ПДВ

Джерело: розроблено автором

Варто звернути увагу на побудову роботи транспортного відділу компанії. З самого початку компанією було прийняте вірне рішення щодо залучення перевізників-партнерів в якості заміни власного транспорту. Компанія не має в наявності власного автопарку чи складів. Тому вона співпрацює з перевізниками – ТОВ «Рабен Україна» та ТОВ «Нова Пошта». Це дає змогу в ситуаціях, коли при транспортуванні був пошкоджений товар, відшкодувати збитки шляхом виставлення претензії на перевізника.

Також варто зауважити, що оскільки об'єми виготовленої продукції щомісяця зростають, то і навантаження на спеціаліста, який займається певним ланцюжком постачання, значні. Для того, щоб кожен фахівець гарно виконував свої функції та не перевтомлювався, компанією було прийняте рішення

розподілити обов'язки відповідальних осіб по зонам відповідальності. Логістичний ланцюжок будується наступним чином:

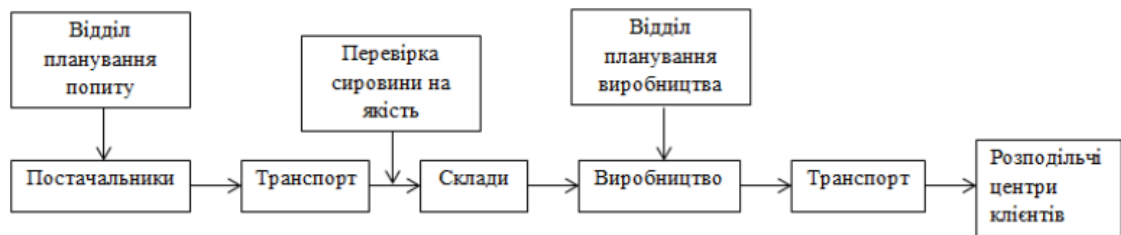


Рисунок 2.6 – Логістичний ланцюг ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

Джерело: розроблено автором

Господарська діяльність підприємств – це складна сукупність виробничих відносин у взаємозв'язку з продуктивними силами. Вона складається з багатьох процесів, які умовно можна об'єднати у такі групи: матеріально-технічні; економічні (ринкові); соціальні; природоохоронні тощо.

Матеріально-технічні процеси – це технічна і технологічна підготовка виробництва, забезпечення його виробничими ресурсами, функціонування основного та допоміжного виробництва.

Економічні (ринкові) процеси можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх відносять затрати праці, витрачання інших ресурсів, формування собівартості, розподіл та формування прибутку тощо. До зовнішніх – формування ринкових цін на продукцію, деякі види розрахунків (щодо податків і кредитів) тощо.

Соціальні процеси пов'язані зі створенням відповідних умов праці робітників, їх побуту та відпочинку. Саме ця група обумовлює дію так званого людського (особистісного) чинника виробництва.

Природоохоронні процеси це заходи пов'язані з недопущенням забруднення або очищенням ґрунтів, води, повітря, збереження рослинного і тваринного світу.

Усі названі процеси господарської діяльності підприємств відбуваються, як правило, одночасно. Вони тісно взаємопов'язані між собою. Однак, їхня

природа, зміст, закономірності здійснення різні. Вони є результатом дії функцій об'єкта управління, в основу яких покладено об'єктивні закони природи та суспільства.

Господарська діяльність вивчається як в цілому, так і за окремими названими частинами (процесами), які також можуть виступати у ролі самостійних об'єктів аналізу. Адже, щоб ефективно управляти нею, необхідно знати її зміст і закономірності функціонування як цілого, так і складових частин. Останнє, в свою чергу, дає можливість глибоко і взаємопов'язано вивчати зміст та розвивати елементи системи управління.

Вище сказане дає можливість зробити деякі висновки щодо ролі аналізу господарської діяльності в сучасних умовах. Управління виробництвом вимагає детальної інформації про тенденції та характер змін в економіці підприємства. Її джерелом та методом осмислення є саме аналіз господарської діяльності.

Первинна інформація, що отримується управлінцями з бухгалтерських та інших джерел, є, як правило, голими цифрами, що самі по собі ні про що не свідчать. У процесі аналізу вона проходить спеціальну обробку: проводиться порівняння результатів діяльності підприємства за ряд періодів, з показниками інших підприємств галузі; визначається вплив різних чинників на величину результативних показників; виявляються недоліки, невикористані можливості; намічаються перспективи. Після такої обробки розробляються і обґрунтовуються управлінські рішення.

Таким чином, аналіз господарської діяльності передуює рішенням і діям, обґрунтовує їх. Він є основою наукового управління виробництвом та забезпечує його ефективність. Тобто, аналіз господарської діяльності є функцією управління, яка забезпечує наукове обґрунтування рішень і контроль за їх виконанням. Адже у ході визначення ефективності впровадження рішення спочатку контролюють дотримання всіх вихідних умов [2].

Особлива роль аналізу полягає у визначенні резервів підвищення ефективності виробництва. За його результатами розробляються шляхи більш економного використання ресурсів, упереджуються надлишкові витрати та інші

недоліки в роботі підприємства. Аналіз слугує підвищенню ефективності виробництва. Нижче приводимо до прикладу обсяги виробництва за останні 6 років в кг (табл.2.4).

Таблиця 2.4 – Щомісячне виробництво продукції в кг

Кг	+												Підсумок	МНС		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Грн без ПДВ																
2018	30	59	52	46	0	40	0	123	70	274	2 793	1 381	4 867	4 867		
2019	2 483	3 575	4 372	7 586	3 220	3 963	8 307	4 382	4 945	6 327	6 200	6 005	61 365	61 365		
2020	7 656	7 831	11 603	7 834	10 260	12 130	10 294	6 553	8 927	10 516	11 861	9 607	115 072	115 072		
2021	9 924	16 913	10 916	15 059	9 478	11 597	12 754	8 365	14 145	11 539	16 446	11 014	148 151	148 151		
2022	13 994	15 187	15 370	5 180	9 151	13 021	12 814	9 132	10 482	8 719	12 532	13 861	139 444	139 444		
2023	7 059	14 052	13 815	15 341	12 457	18 257	16 571	14 736	16 244	26 156	25 075	15 977	195 741	195 741		
+/-																
2018																
2019	8177%	5959%	8308%	16391%	0%	9808%	0%	3463%	6923%	2213%	122%	335%	1161%	1161%		
2020	208%	119%	165%	3%	219%	206%	24%	50%	81%	66%	91%	60%	88%	88%		
2021	30%	116%	-6%	92%	-8%	-4%	24%	28%	58%	10%	39%	15%	29%	29%		
2022	41%	-10%	41%	-66%	-3%	12%	0%	9%	-26%	-24%	-23,8%	26%	-6%	-6%		
2023	-50%	-7%	-10%	196%	36%	40%	29%	61%	55%	200%	100,1%	15%	40%	40%		

Джерело: систематизовано автором за даними звітності компанії

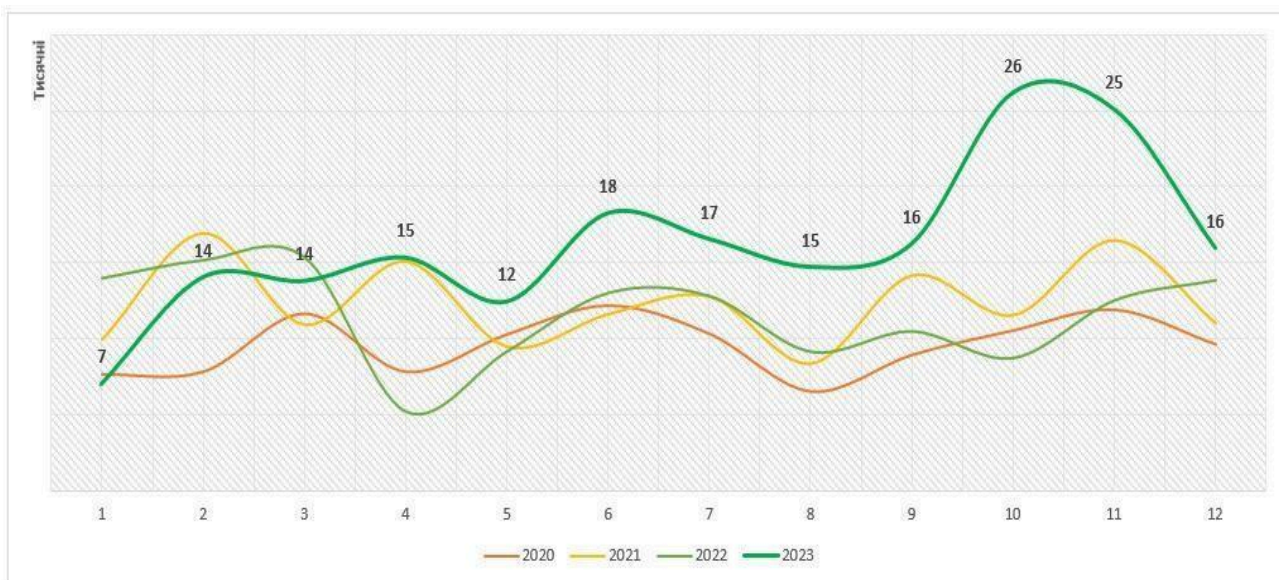


Рисунок 2.7 – Динаміка збільшення обсягів виробництва 2020-2023 рр.

Джерело: розроблено автором

Для більш детального пояснення фінансового стану підприємства проведемо аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на діяльність ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ».

Із методів визначення факторів впливу зовнішнього середовища на організаційну діяльність компанії оберемо SWOT-аналіз, для всебічної оцінки стану підприємства і майбутніх загроз:

- strength – сильні сторони;
- weaknesses – слабкі сторони;
- opportunities – можливості;
- threats – загрози.

Результати проведеного аналізу показані в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – SWOT-аналіз ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

Сильні сторони	Оцінка	Слабкі сторони	Оцінка
Унікальна торгова пропозиція: унікальна технологія виробництва.	5	Фінансові обмеження: обмежені ресурси.	4
Якісна продукція: високоякісні пропозиції, які відповідають потребам клієнтів.	5	Напівавтоматизоване виробництво.	4
Молода, вмотивована та амбіційна команда.	5	Замалий штат виробництва, порівняно з потенційними обсягами виробництва.	4
Ідея оздоровлення нації за рахунок створення альтернативи для споживача.	5	Відсутність власного автопарку, аутсорсинг транспортних та складських послуг.	2
Можливості	Оцінка	Загрози	Оцінка
Розширення ринку: потенціал виходу на ринок експорту.	4	Економічна нестабільність: коливання в економіці світу.	3
Технологічний прогрес: можливості для використання нових технологій.	3	Порушення ланцюга постачання: ризику, пов'язані з затримками поставок імпортової сировини.	5
Постійна розробка нових найменувань продукції, збільшення асортименту.	5	Конкуренція: загрози від нових учасників ринку.	2
Вдосконалення інформаційного забезпечення.	4	Пошкодження виробничих потужностей внаслідок воєнних дій.	4

Джерело: розроблено автором

Результати табл. 2.5 показують наступне: можливість основних переваг складає 16 балів, загрози – 14 балів, сильні сторони – 20 балів, слабкі сторони 12 балів. За результатами проведеного SWOT-аналіз ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» в межах отриманих результатів основних фінансово-економічних показників зробимо висновок: керівництву підприємства необхідно вжити організаційних заходів щодо оптимізації виробничого процесу, при тому висока конкурентоспроможність та впізнаваність створює позитивні умови для впровадження цих заходів.

2.3 Аналіз існуючого рівня оптимізаційних систем ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

Аналіз існуючого рівня систем оптимізації можна виконати досліджуючи такі ключові параметри, як обсяг, технологічну інфраструктуру, доступність даних, алгоритмічну складність і досвід користувача. Детальніше розглянемо всі ці аспекти на прикладі рішення ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» вести свою збутову діяльність у координації з сервісом EDIN.

ЕДО EDIN – це сучасна система електронного документообігу в Україні, яка допомагає автоматизувати бізнес-процеси та перевести роботу з документами в е-формат, забезпечує єдине автоматизоване рішення на платформі EDI-Network для ефективного закриття повного ланцюга поставок, який включає вибір контрагентів, формування замовлення, організацію логістики, приймання товару, та отримання платежів. Електронний документообіг для ритейлу – це зручне е-рішення для управління фінансовими потоками та ланцюжками поставок.

Оскільки EDIN дозволяє організаціям оцифрувати робочі процеси з документами, зменшивши залежність від паперових процесів це дає можливість

користувачам створювати, надсилати, отримувати, переглядати, затверджувати та ефективно архівувати електронні документи. Платформа пропонує ряд функцій для підтримки керування документами, наприклад шаблони документів, електронні підписи, контроль версій, маршрутизацію документів, сповіщення та журнали аудиту. Ці функції спрощують завдання, пов'язані з документами, і покращують співпрацю між користувачами.

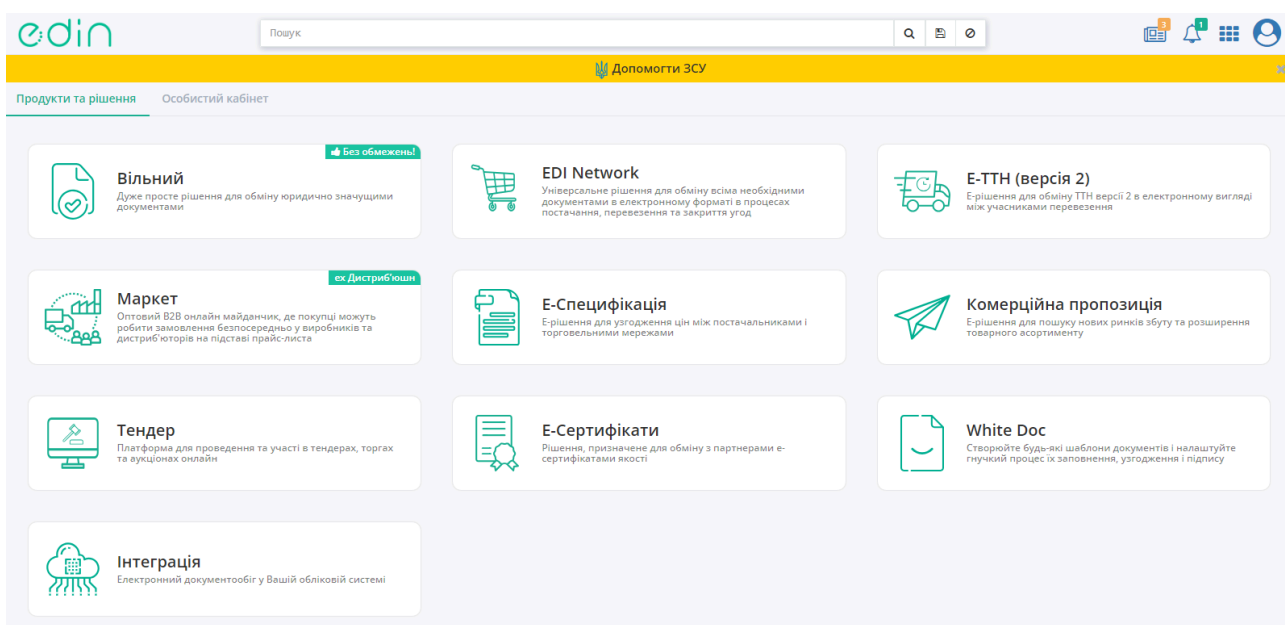


Рисунок 2.8 – Перелік продуктів та рішень платформи EDIN

Джерело: розроблено автором за даними [40]

Платформа електронного документообігу EDI-NETWORK об'єднує у собі всі необхідні сервіси від EDIN, які допомагають оптимізувати роботу на платформі з можливістю закриття усіх процесів для успішної співпраці з контрагентами: проведення тендерів, вибір комерційної пропозиції, підписання угоди, транспортування, оплата послуг.

Переваги використання EDI-технологій:

- Спрощує передачу електронних даних, оскільки є підготовлені форми структурованих документів, які дають можливість буквально за кілька кліків «миші» обмінюватися даними зі своїми контрагентами;

- Пришвидшення обробки даних – скорочення на 80% часу на опрацювання кожного документа у цілому ланцюгу;
- Зводяться до мінімуму вплив людського фактора та ризик виникнення помилок – система EDI автоматично виявляє та усуває їх;
- Значно прискорюється і спрощується пошук необхідної інформації у базі даних;
- Дотримуються нормативні стандарти і вимоги щодо електронного документообігу та забезпечується безпека та конфіденційність даних. Це включає шифрування конфіденційної інформації, контроль доступу та дотримання законів про захист даних.
- Можливість в секунду запускати бізнес-процеси і заощаджувати на витратах, пов'язаних з паперовим документообігом: людино-години, витратні матеріали та ін.

Інформація в рамках EDI передається не в довільному порядку – для цього розробили та застосовують низку стандартів та правил, що дозволяють відправникам та одержувачам даних «розмовляти однією мовою». Нижче наведені найпоширеніші типи стандартних EDI-документів.

Замовлення. При необхідності оформити замовлення у постачальника використовують документ ORDERS. Документ містить вичерпну інформацію про перелік замовлених товарів (послуг), їх кількість, ціни, дати і адреси доставки.

Відповідь на замовлення. Постачальник може підтвердити або не підтвердити замовлення. Для цього він використовує EDI-документ ORDRSP. Постачальник має право розширити стандартну інформацію в ньому та доповнити її пропозиціями альтернативних товарів, іншими відомостями.

Каталог товарів. Виробники та постачальники зацікавлені в інформуванні своїх клієнтів про асортимент наявної продукції. Вони роблять це за допомогою ще одного стандартного EDI-документа – PRICAT. Це електронне повідомлення, що містить повний або ж частковий перелік товарів, а саме:

детальний опис товарів, включаючи цінові дані, логістичні характеристики, технічні і функціональні дані товарів.

Рахунок-фактура. Щоб автоматично сформувати рахунок-фактуру для оплати поставлених товарів, використовують документ INVOIC. З його допомогою можна не лише оплачувати продукцію, а й звітувати перед податковою інспекцією (в останньому випадку знадобиться електронний цифровий підпис).

Повідомлення про відвантаження. Існує EDI-аналог паперового товаросупровідного документа - DESADV. Це електронне повідомлення про успішне відвантаження товарів зі складу, яке містить докладну інформацію про поставлену продукцію.

Повідомлення про прийом. Покупець повинен проінформувати постачальника про прийняту продукцію. Для цього є таке повідомлення EDI, як RECADV [40].

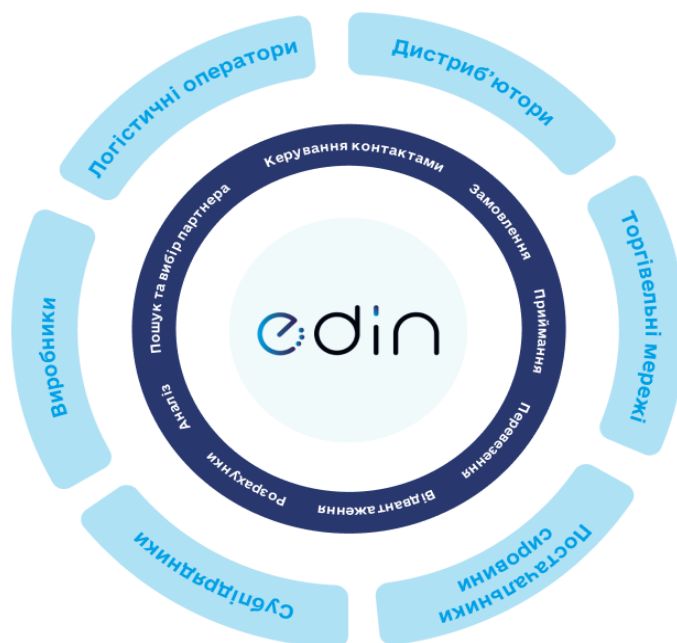


Рисунок 2.9 – Функціональна база системи EDIN

Джерело: розроблено автором за даними [40]

Платформа може запропонувати можливості інтеграції з іншими програмними системами, які зазвичай використовуються в організаціях, такими як системи планування ресурсів підприємства (ERP), програмне забезпечення для управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) або програмне забезпечення для бухгалтерського обліку. Ця інтеграція допомагає забезпечити безперебійний обмін даними та взаємодію. Організації з різних галузей, включаючи державні установи, підприємства, освітні заклади та постачальники медичних послуг, можуть використовувати систему для модернізації процесів управління документами та підвищення ефективності організації.

Загалом, ЕДО EDIN є цінним інструментом для організацій в Україні, які прагнуть оптимізувати робочі процеси з документами, підвищити ефективність і застосувати цифрову трансформацію в управлінні документами.

Висновки до розділу 2

Таким чином, проаналізовано організаційно–економічну діяльність підприємства ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» і проаналізовано основні показники фінансового стану та вплив зовнішніх факторів на діяльність компанії. Загалом фінансовий стан є змінний, тому підприємству необхідно покращити фінансові результати за рахунок впровадження організаційних заходів.

А завдяки аналізу існуючого рівня оптимізаційних систем можна підсумувати, що впровадження такого роду рішень дозволяє бізнесу зменшити фінансові розходи та трудовитрати; контролювати ланцюжок постачань та заплановані витрати; управляти угодами: формувати, підписувати, вносити коригування; зберігати документи у захищеному хмарному середовищі; інтегровано працювати з обліковими системами.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ

3.1 Обґрунтування доцільності використання оптимізаційних систем при роботі в електронному середовищі

Успішне управління на підприємствах залежить від ефективного застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, програмного забезпечення, інформаційних систем. Їх впровадження дозволяє оперативно приймати управлінські рішення щодо організації логістичних процесів та транспортних операцій, дозволяє оптимізувати матеріальні, інформаційні та фінансові потоки, підвищувати якість обслуговування споживачів, скорочувати витрати на логістичну діяльність, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств [39].

Підвищення ефективності роботи в електронному середовищі передбачає використання технологій, оптимізацію процесів і виховання сприятливої робочої культури.

У сучасну цифрову епоху впровадження систем електронного документообігу стає все більш виправданим завдяки численним перевагам, які значно підвищують організаційну ефективність, продуктивність і конкурентоспроможність.

Впровадження систем EDM зменшує витрати, пов'язані з обробкою паперових документів, наприклад витрати на друк, зберігання та розповсюдження. Перехід на електронні документи дозволяє організаціям реалізувати значну довгострокову економію коштів.

Електронний документообіг спрощує обробку документів, усуваючи ручне подання і пошук паперових документів. Завдяки чому співробітники можуть швидко отримувати доступ до електронних документів, заощаджуючи

час і підвищуючи ефективність робочого процесу. Документи, що зберігаються в електронному вигляді, доступні з будь-якого місця, де є підключення до Інтернету, що полегшує віддалений доступ і співпрацю між розрізненими командами. Ця доступність сприяє безпроблемному обміну інформацією та командній роботі, незалежно від географічних бар'єрів [34].

Пропонуючи такі надійні функції безпеки, як шифрування, контроль доступу та журнали аудиту, щоб захистити конфіденційну інформацію від несанкціонованого доступу, підробки або втрати, покращена безпека документів забезпечує відповідність нормам захисту даних і підтримку організаційної цілісності.

Водночас такі системи забезпечують механізми контролю версій, які відстежують перегляди, редагування та оновлення документів, забезпечуючи цілісність і точність даних. Крім того, журнали аудиту записують дії користувачів, підвищуючи підзвітність і відстежуючи дії, пов'язані з документами.

Зберігання електронних документів зменшує ризик втрати або пошкодження даних через стихійні лиха, такі як пожежа, повінь або крадіжка. Системи EDM часто містять функції резервного копіювання та аварійного відновлення, що забезпечує безперервність роботи та мінімізує простої під час криз. А скорочуючи споживання паперу та пом'якшуючи вплив на навколишнє середовище, пов'язаний із друком та утилізацією, системи EDM сприяють зусиллям щодо сталого розвитку. Запровадження електронного документообігу узгоджується з ініціативами корпоративної соціальної відповідальності та сприяє створенню чистішого екологічного робочого середовища.

Неможливо недооцінити залежність ефективності управління підприємствами й організаціями від коректної, вчасної постановки завдань, оперативного і якісного проходження електронних документів, контролю за виконанням, а також забезпечення організації збереження, пошуку і використання. Саме система електронного документообігу (СЕД) дозволяє забезпечити обіг електронних документів таким чином. Тому впровадження

СЕД для підвищення ефективності документообігу в установі, здійснення ефективного управління і функціонування організації потребує більш детального визначення бізнес-процесів та їхньої відповідності програмному забезпеченню [4].

Доцільність використання систем оптимізації в електронному середовищі залежить від різних факторів, включаючи характер діяльності організації, наявні ресурси, технологічну інфраструктуру та конкретні цілі оптимізації.

1. Технологічна інфраструктура. Організація повинна мати надійну технологічну інфраструктуру, здатну підтримувати системи оптимізації. Це включає в себе надійне обладнання, програмне забезпечення, мережеві можливості та рішення для зберігання даних для обробки обчислювальних вимог алгоритмів і процесів оптимізації.

2. Доступність і якість даних. Реальні системи оптимізації вимагають доступу до відповідних, точних і своєчасних даних. Організації повинні забезпечити доступність необхідних джерел даних і відповідність якості даних вимогам алгоритмів оптимізації. Для підтримки цілісності та безпеки даних мають бути запроваджені методи керування даними.

3. Розподіл ресурсів. Здійсненність також залежить від наявності ресурсів, включаючи фінансові ресурси, кваліфікований персонал і час. Впровадження та підтримка систем оптимізації може потребувати значних інвестицій у ліцензії на програмне забезпечення, оновлення апаратного забезпечення, навчальні програми та постійну підтримку.

4. Інтеграція з існуючими системами. Системи оптимізації повинні бездоганно інтегруватися з існуючими електронними системами та процесами в організації. Здійсненність залежить від здатності інтегрувати рішення для оптимізації з системами планування ресурсів підприємства (ERP), програмним забезпеченням для управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) та іншими відповідними платформами для забезпечення узгодженості даних і сумісності.

5. Масштабованість і гнучкість. Можливі системи оптимізації повинні бути масштабованими та гнучкими, щоб відповідати мінливим бізнес-потребам і змінним технологічним вимогам. Організації повинні розглянути, чи можуть рішення з оптимізації масштабуватися, щоб впоратися зі збільшенням обсягів даних, навантаженням користувачів і складністю з часом.

6. Регуляторні вимоги та вимоги відповідності. Здійсненність також залежить від відповідності нормативним стандартам і галузевим вимогам. Організації, які працюють у регульованих галузях, повинні гарантувати, що системи оптимізації дотримуються правил конфіденційності даних, безпеки та відповідності, щоб зменшити юридичні та нормативні ризики.

7. Рентабельність інвестицій. Техніко-економічний аналіз має враховувати потенційну віддачу від інвестицій, пов'язаних із впровадженням систем оптимізації. Організації повинні оцінити очікувані переваги, такі як економія коштів, підвищення ефективності, покращення процесу прийняття рішень і конкурентні переваги, порівняно з витратами та ризиками впровадження та експлуатації.

8. Організаційна культура та управління змінами. На здійсненність впливає культура організації та готовність до змін. Успішне впровадження систем оптимізації вимагає організаційної участі, підтримки керівництва та ефективних стратегій управління змінами, щоб подолати опір, усунути культурні бар'єри та сприяти прийняттю серед зацікавлених сторін [25].

Загалом, хоча системи оптимізації пропонують значні потенційні переваги для підвищення ефективності та прийняття рішень в електронному середовищі, їх здійсненність залежить від ретельної оцінки технологічних, організаційних, фінансових і регуляторних факторів. Проведення ретельного аналізу здійсненності має важливе значення для визначення того, чи відповідають системи оптимізації цілям, ресурсам і можливостям організації.

3.2 Пропозиції щодо оптимізації роботи в електронному середовищі ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ»

Сучасний бізнес українського ринку швидко змінюється, і для досягнення успіху компанії повинні знаходити нові способи розвитку та підвищення ефективності. Оптимізація операційної ефективності є найважливішим аспектом для максимізації продуктивності, зниження витрат і підвищення прибутковості ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ». Оскільки компанія регулярно оцінює свої процеси, виявляє неефективні вузькі місця – є потреба в покращенні використання вже наявних ресурсів.

Попередньо ми вже згадували та оцінювали існуючий рівень залучення систем оптимізації у роботі компанії. Одним з варіантів її подальшого розвитку та вдосконалення є новітнє рішення від сервісу.

Компанія EDIN виступає провідним провайдером електронного документообігу та інтегратором інформаційних рішень на ринку. EDIN надає послуги 140 роздрібним мережам та понад 5 000 постачальникам в Україні, серед яких: МЕТРО, АТБ, Новус, Данон, Ласунка, Хлібодар, Фоззі груп, Хенкель, Верес, Оліс, Лореаль та ін. ТОП-компанії.

Компанія EDIN активно розробляє нові ініціативи, а серед них особливе місце займає EDIN Market – перший мобільний застосунок для оптових закупівель. Цей онлайн майданчик створений для зручних оптових закупівель продуктів харчування та напоїв, косметики та парфумерії, фармацевтичних товарів та багато іншого для різних видів торговельних точок, кафе, ресторанів, готелів, аптек, салонів краси та інших підприємств.

EDIN впроваджує стратегію партнерства, зокрема зі своїм безпосереднім партнером Listex і наголошує на важливості спільних зусиль у створенні потужних рішень на українському ринку.

Listex – це продуктова ІТ-компанія, яка пропонує комплексне технологічне рішення для розвитку, діджиталізації і цифровізації таких сфер,

як: fmcg, diy, drogerie, pharma, marketplace. Listex – універсальне рішення для усіх учасників ринку роздрібної торгівлі.

Унікальна технологія забезпечує оптимізацію більшості бізнес-процесів учасників ланцюга постачання товарів, допомагає виробникам, дистриб'юторам, та імпортерам якнайшвидше розмістити свій товар на полицях українського ритейлу.

Беззаперечною її перевагою є швидкість та якість створення цифрових даних про товари, що містять в собі:

- високоякісні фото товару у різних ракурсах з урахуванням усіх вимог торговельних мереж;
- дані габаритно-вагових характеристик товару, що включають: ширину, глибину, висоту, вагу усіх видів пакування та одиниці продажу;
- необхідні атрибути товару, такі як: склад продукту, термін та умови зберігання, найменування виробника тощо.

Всі зазначені дані формують картку товару, яка може бути використана у відділах: комерції, інновацій, маркетингу, e-commerce, логістики, планування, мастердати. Сьогодні на порталі зібрано понад 360 000 товарів, з повним описом, характеристиками, якісними фото, та заповненими атрибутами [32]. Співпраця постачальника з Listex відбувається в простій та зручній формі та наведена для розгляду на рис.3.1.

EDIN завжди активно працює над тим, щоб полегшити співпрацю між роздрібними мережами і постачальниками. Спільний проект з компанією Listex – це чіткий приклад інтеграції, яка поєднує у собі високу якість та зручність. Користувачі мобільного додатку EDIN Market тепер можуть швидко знаходити та замовляти товари, маючи повну інформацію про них завдяки цифровим карточкам від Listex. EDIN і Listex налаштували обмін даними щодо товарів. Listex генерує контент, який за штрих-кодом автоматично додається до товару і відображається у додатку EDIN Market. Перед тим, як зробити замовлення, користувачі можуть детально ознайомитись з характеристиками та іншими важливими даними про товар [33].

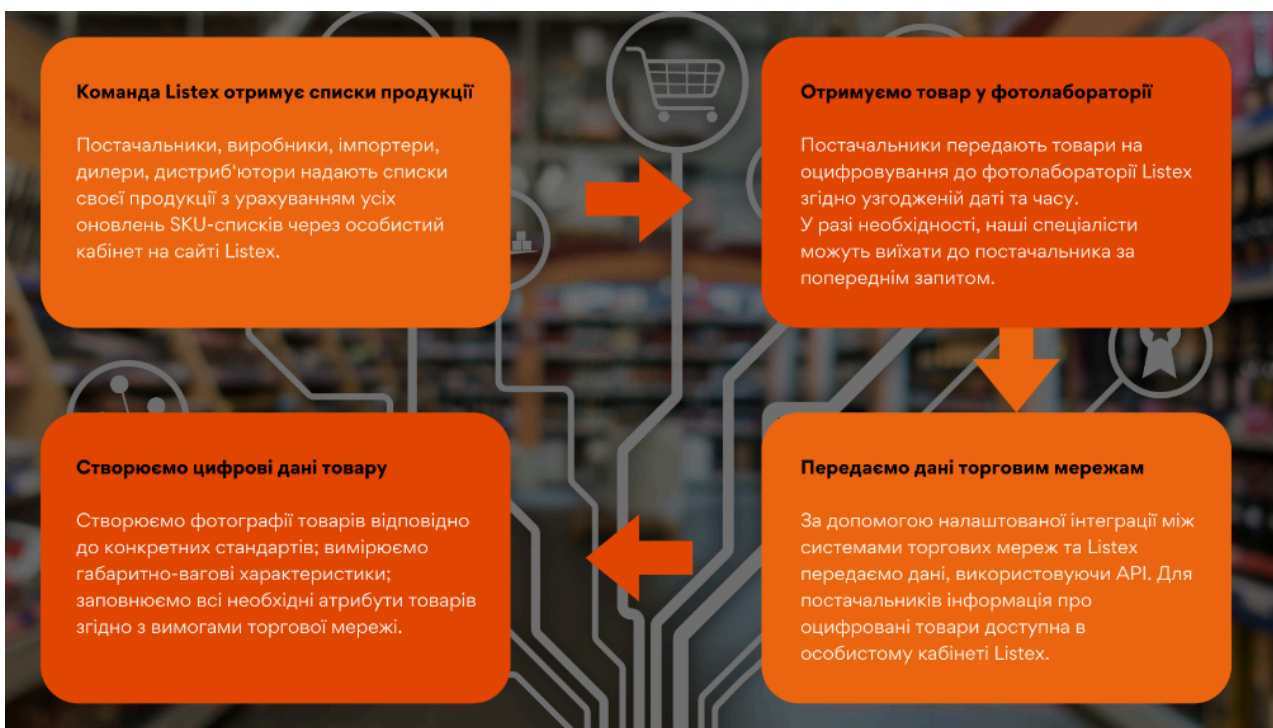


Рисунок 3.1 – Етапи співпраці постачальника з Listex

Джерело: розроблено автором



Рисунок 3.2 – Порядок дій постачальника у застосунку EDIN Market

Джерело: розроблено автором

Можна виділити наступні переваги у переході на роботу з EDIN Market:

- залучення нових клієнтів – підключення власної клієнтської бази для прийому замовлень онлайн.
- виконання планів продажу – контроль динаміки продажів та отримання замовлень від торгових точок 24/7.
- розширення географії покриття – представленість у всіх точках країни.
- розширення асортименту в торгових точках.
- інформування про акції, запуск промо новинок на поточну та нову аудиторію.
- аналіз ефективності – завчасне планування закупівлі для прискорення реагування на попит сезонних та акційних лідерів продажу.
- оптимізація клієнтського сервісу – отримання замовлень та інших документів постачання від усіх торгових точок відразу до облікової системи без задіяння кол-центру, месенджерів, електронної пошти.

Дане рішення стане в нагоді виробнику, якщо:

- продавці та торгові представники витрачають час на рутинні завдання, обдзвони, а не на продажі;
- торговий представник приходиться в 20 точок 2 рази на тиждень і все одно не дає 100% покриття;
- показники кажуть, що для виконання планів потрібна армія торгових представників, але таких ресурсів немає;
- КРІ не виконуються, а від співробітників якісь невиразні відмовки;
- замовлення приходять з різних джерел, таких як Viber, електронна пошта, телефон;
- через експансію національних мереж падають продажі, а виходу в мережу немає;
- з клієнтами процес не налагоджений, і робота відбувається через сайт, Excel, прайс.

В нашому випадку, доцільно перейти на таку систему для оптимізації процесу саме отримання замовлень. Оскільки досі є купа мереж, локальних точок, замовлення від яких надходять з різних джерел. Це, в свою чергу, створює додаткове навантаження на менеджера з обробки з замовлень, який витрачає забагато часу на переключення з одного продукту на інший. Натомість, консолідація та зосередження всіх вхідних даних в одному місці дасть змогу значно поліпшити весь процес.

3.3 Оцінка ефекту впровадження оптимізаційних рішень

Після впровадження систем оптимізації в електронному середовищі компанії мають відбутися кілька суттєвих змін. Ці зміни можуть мати трансформаційний вплив на різні аспекти діяльності компанії, процеси та загальну ефективність.

Однією з найбільш помітних змін є підвищення ефективності різних процесів в електронному середовищі. Системи оптимізації спрощують робочі процеси, зменшують ручне втручання та автоматизують повторювані завдання, що призводить до швидшого часу виконання та підвищення продуктивності.

Завдяки системам оптимізації керування документами стає більш оптимізованим і ефективним. Електронні документи впорядковуються, класифікуються та зберігаються в централізованому сховищі, що полегшує користувачам доступ до документів, спільний доступ до них і безпечну співпрацю над ними.

Системи оптимізації допомагають підвищити точність і цілісність даних в електронному середовищі. Автоматизовані перевірки даних, механізми виявлення помилок і процеси очищення даних мінімізують помилки та невідповідності даних, забезпечуючи якість і надійність даних.

Ініціативи з оптимізації часто призводять до економії коштів за рахунок усунення відходів, зменшення операційних накладних витрат і оптимізації використання ресурсів. Наприклад, автоматизація ручних процесів зменшує трудовитрати, а оптимізація розподілу ресурсів мінімізує непотрібні витрати.

Системи оптимізації надають особам, які приймають рішення, доступ у режимі реального часу до точних даних і корисної інформації. Це дозволяє швидше та більш обґрунтовано приймати рішення, оскільки керівники можуть швидко аналізувати показники ефективності, визначати тенденції та реагувати на зміни ринкових умов.

Впровадження систем оптимізації може підвищити здатність компанії надавати клієнтам найвищий рівень обслуговування. Оптимізовані процеси, швидший час відповіді та персоналізована взаємодія сприяють підвищенню задоволеності та лояльності клієнтів.

Системи оптимізації розроблені таким чином, щоб бути масштабованими та гнучкими, що дозволяє компанії адаптуватися до мінливих вимог бізнесу та масштабувати операції за потреби. Незалежно від того, чи зазнає компанія швидке зростання чи коливання попиту, системи оптимізації можуть задовольнити потреби, що постійно змінюються.

Залучення систем оптимізації часто включають надійні функції безпеки та заходи відповідності для захисту конфіденційних даних і забезпечення відповідності нормативним вимогам. Шифрування, контроль доступу, журнали аудиту та механізми моніторингу відповідності допомагають зменшити ризики безпеки та підтримувати відповідність нормативним вимогам.

Співробітники отримують вигоду від систем оптимізації, маючи доступ до інтуїтивно зрозумілих інструментів і спрощених процесів, які дозволяють їм зосередитися на додаткових завданнях. Автоматизація повторюваних завдань і доступ до даних у реальному часі дають змогу співробітникам приймати обґрунтовані рішення та більш ефективно сприяти успіху компанії.

Оптимізуючи своє електронне середовище, компанія отримує конкурентну перевагу на ринку. Підвищення ефективності, економія коштів,

чудове обслуговування клієнтів і швидке прийняття рішень сприяють загальній конкурентоспроможності компанії та позиціонують її для довгострокового успіху.

Оцінка ефекту впровадження пропозицій щодо оптимізації систем в електронному середовищі має вирішальне значення для визначення успіху та впливу ініціатив з оптимізації. Далі наведемо детальний план як провести таку оцінку (рис. 3.3):



Рисунок 3.3 – План проведення оцінки ефективності впровадження систем оптимізацій

Джерело: розроблено автором

Для підтримання успішної організації впровадження проектного рішення варто притримуватись наступних пунктів плану перевірки та аналізу його виконання:

1. Встановіть чіткі та вимірювані КРІ, які відображають цілі пропозицій щодо оптимізації. Ці КРІ можуть включати такі показники, як економія коштів, підвищення ефективності, збільшення продуктивності, зменшення кількості помилок, задоволеність клієнтів і зростання доходу.

2. Виміряйте базову продуктивність електронних систем перед впровадженням пропозицій щодо оптимізації. Це забезпечує еталон, за яким можна оцінити ефективність запропонованих оптимізацій.

3. Розгортайте запропоновані ініціативи з оптимізації в електронних системах, дотримуючись структурованого плану впровадження. Переконайтеся, що всі зацікавлені сторони пройшли навчання та поінформовані про зміни.

4. Постійно відстежуйте визначені KPI після реалізації пропозицій щодо оптимізації. Використовуйте інструменти аналізу даних і механізми звітності, щоб відстежувати показники ефективності в режимі реального часу або через регулярні проміжки часу.

5. Порівняйте показники ефективності після впровадження з базовими вимірюваннями, щоб оцінити вплив пропозицій щодо оптимізації. Визначте будь-які вдосконалення або зміни в ключових сферах, таких як вартість, ефективність, якість і задоволеність клієнтів.

6. Отримайте відгуки від користувачів, зацікавлених сторін і клієнтів, щоб отримати якісну інформацію про їхній досвід роботи з оптимізованими електронними системами. Визначте будь-які больові точки, виклики або області для подальшого вдосконалення.

7. Проведіть комплексний аналіз рентабельності інвестицій (ROI) і рентабельності ініціатив з оптимізації. Порівняйте витрати, понесені для реалізації пропозицій, з отриманими матеріальними та нематеріальними вигодами.

8. Окрім кількісних показників, враховуйте такі якісні фактори, як задоволеність користувачів, удосконалення процесів, організаційна гнучкість і конкурентна перевага, отримана в результаті зусиль з оптимізації.

9. Використовуйте результати оцінки, щоб визначити області для подальшої оптимізації або вдосконалення. Впроваджуйте ітераційні цикли вдосконалення для усунення будь-яких прогалин, подальшої оптимізації процесів і максимізації впливу електронних систем.

10. Задokumentуйте процес оцінки, висновки та рекомендації у вичерпному звіті. Представте результати ключовим зацікавленим сторонам, керівництву та особам, які приймають рішення, для прийняття майбутніх стратегічних рішень та інвестицій.

Дотримуючись цих кроків, організація може ефективно оцінити ефект від впровадження пропозицій щодо оптимізації систем в електронному середовищі, гарантуючи, що зусилля з оптимізації узгоджуються з бізнес-цілями та забезпечують вимірну цінність.

Для кращого розуміння економічної вигоди від проектної пропозиції, необхідно виразити зазначені ефекти у грошових одиницях. При впровадженні додатку EDIN Market для нашої організації виділимо витрати на підключення системи та вартість щомісячної підписки на надані послуги. Технічна підтримка надається за допомогою особистого менеджера-помічника в телефонному режимі безкоштовно, оскільки її вартість закладена у вартість щомісячного пакету послуг. –

Для розрахунків приймемо, що в перший рік впровадження (2024 рік) ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» матиме наступні статті витрат:

1. Витрати на підключення системи (разово при підписанні додаткової угоди до вже наявного ліцензійного договору).
2. Витрати на щомісячну підписку (згідно з тарифною сіткою).

Кожного місяця оплачується тарифний пакет «Партнер» (для доступу до Network), має фіксовану вартість 30 євро, (передоплата). Вартість з ПДВ (36 євро); ліцензія «ERP-Connector» – 400 євро/місяць (передоплата). ПДВ на ліцензію відсутнє, включає канал зв'язку API|FTP|SOAP|AS2, E-Sign та криптобібліотеки; оплата за трафік щомісячно (Роялті) згідно тарифної сітки, розрахунок проводиться за постоплатою, тому сплачується ціна виключно за той трафік, який компанія використала. Тарифікуються всі типи документів, що проходять на платформі (вхідні та вихідні).

Таблиця 3.1 – Тарифна сітка

Шкала оцінки вартості роялті	Вартість роялті відповідно до розміру шкали (ЄВРО в місяць)
0-1200	1
1201-1500	70
1501-2000	223
2001-3000	307
3001-4000	399

Джерело: структуровано автором на основі [40]

В подальші роки проекту (2025-2026 рр) залишаться лише витрати на підписку.

Таблиця 3.2 – Складові витрат на підключення до EDIN Market

№	Складові витрат	2024	2025	2026
1	Витрати на підключення системи, грн.	50000	-	-
2	Річні витрати на щомісячну підписку, грн.	22020 0	22020 0	22020 0
3	Загальні щорічні витрати, грн.	27020 0	22020 0	22020 0

Джерело: розроблено автором

Як було зазначено вище, основний економічний ефект від впровадження системи EDIN Market буде в зниженні витрат на дистрибуцію (тобто збут). На основі статистичних даних побудуємо прогнози зміни витрат на збут за існуючих умов. Для цього скористаємося методом екстраполяції часових рядків за формулами:

$$A_n = a + b * t, \quad (3.1)$$

$$a = \frac{\sum A_n - b * \sum t_i}{n}, (3.2)$$

$$b = \frac{n \sum A_n * t_i - \sum t_i * \sum A_n}{n \sum t_i^2 - (\sum t_i)^2}, (3.3)$$

де A_n – прогнозовані обсяги витрат на збут;

a, b – параметри рівняння;

t – номер року.

Вихідні дані для побудови прогнозу наведені в табл. 3.3.

Підставляючи дані табл. 3.3 у наведені формули 3.2 та 3.3, знайдемо значення параметрів a і b :

$$b = 3420; a = 7497.$$

Таблиця 3.3 – Дані для розрахунку прогнозованих витрат за збут

№	Рік	Номер року, t_i	Витрати на збут, тис. грн., A_n	$A_n * t_i$	t_i^2
1	2020	1	10580	10580	1
2	2021	2	14760	29520	4
3	2022	3	17922	53766	9
4	2023	4	20925	83700	16
5	Σ	10	64187	177566	30

Джерело: розроблено автором

Можемо побудувати прогноз витрат на збут на наступні 2024-2026 роки за існуючих умов (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Прогнозні витрат за збут (за існуючих умов)

№	Рік	Номер року, t_i	Прогнозовані витрати на збут, тис. грн.
1	2024	5	24597
2	2025	6	28017

3	2026	7	31437
---	------	---	-------

Джерело: розроблено автором

За рахунок впровадження системи EDIN Market в діяльність ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» її витрати на збут зменшаться наступним чином:

- у 2024 році не зменшаться (проект тільки впровадиться, а отже ефекту ще не буде);
- у 2025 році зменшаться на 21% від прогнозованих;
- у 2026 році зменшаться на 39% від прогнозованих.

Таким чином, наші зменшення витрат можна вважати економією (або додатковим доходом), які в перерахунок на грошові одиниці становитимуть:

- у 2024 році – 0 грн.;
- у 2025 році – 1542174 грн.;
- у 2026 році – 3156330 грн.

На основі попередніх розрахунків, можемо розрахувати NPV нашого проекту впровадження системи системи EDIN Market в діяльність ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ». В якості ставки дисконтування приймемо ставку 20% (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Розрахунок NPV проекту впровадження системи EDIN Market

№	Рік	№ року	Коефіцієнт дисконтування при ставці 20%	Загальні витрати, грн.	Прогнозована економія, грн.	Прогнозований прибуток, грн.	Загальні витрати при ставці дисконту 20%, грн.	Прогнозована економія при ставці дисконту 20%, грн.	Прогнозований прибуток при ставці дисконту 20%, грн.
1	2024	0	0	270200	0	-270200	270200	0	-270200
2	2025	1	0,83	220200	1542174	1967770	182766	1280004	1633249
3	2026	2	0,69	220200	3156330	4523780	151938	2619754	3754727
4	Сума			710600	4698501	6221350	604904	3899758	5117776
5	NPV проекту								5117776

Джерело: розроблено автором

Чистий приведений дохід (NPV) – це різниця між приведеними до теперішньої вартості, шляхом дисконтування, сум грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестованих в його реалізацію коштів. Інвестиційний проект, по якому NPV від’ємний, повинен бути відхилений, адже він не принесе інвестору дохід на вкладений капітал [14]. NPV проекту визначається як сума приведених вартостей витрат та доходів пов’язаних з інвестицією чи проектом протягом усього часу тривання. Якщо $NPV > 0$, то проект буде прибутковим. В нашому випадку $NPV = 5117776$ грн. Тобто проект є прибутковим. Зобразимо це графічно (рис. 3.4).

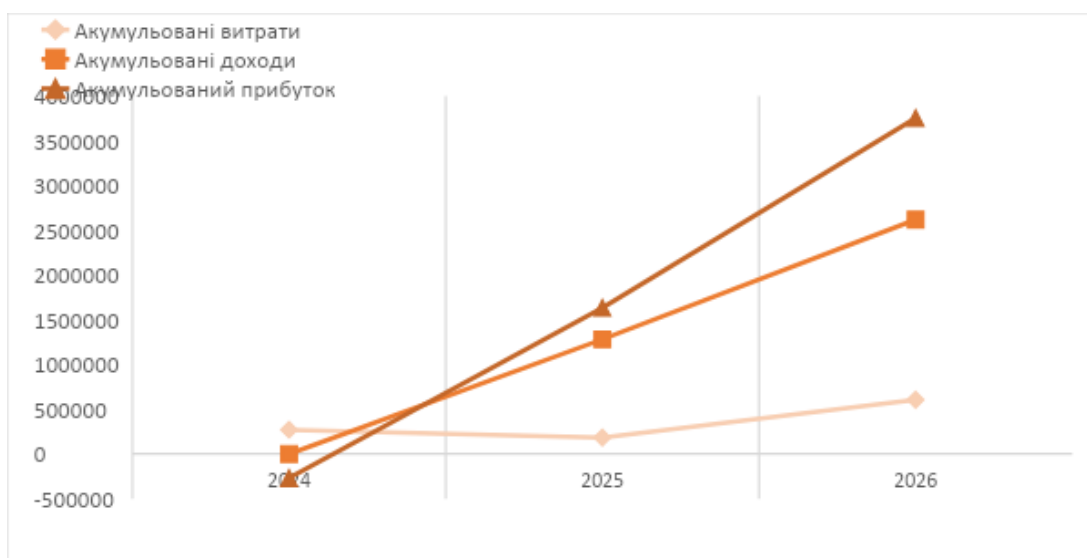


Рисунок 3.4 – Період окупності проекту

Джерело: розроблено автором

Період окупності проекту – це кількість часу, необхідна для покриття витрат на проект або для повернення коштів, вкладених компанією за рахунок коштів, одержаних в результаті основної діяльності по даному проекту [38].

Згідно представленого графіку, наш проект окупиться вже на другий рік його впровадження. Тобто проект є економічно вигідним і може бути рекомендований ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» задля підвищення ефективності управління її дистрибуційною мережею.

Висновки до розділу 3

Впровадження систем оптимізації в електронному середовищі компанії викликає каскад значних трансформацій. Завдяки інтеграції цих систем організації відчують відчутне підвищення операційної ефективності, що характеризується оптимізованими процесами, зменшенням надмірності та підвищенням продуктивності в різних функціях.

Крім того, впровадження систем оптимізації часто призводить до значної економії коштів для компаній. Завдяки автоматизації завдань, оптимізації розподілу ресурсів і мінімізації втрат організації можуть скоротити непотрібні витрати та більш зважено розподіляти ресурси. Ця нова фіскальна обачність вивільняє ресурси для стратегічних інвестицій та ініціатив зростання.

Як підсумок, впровадження систем оптимізації віщує зміну парадигми в електронному середовищі компанії, відкриваючи нову еру ефективності, економічної ефективності, стратегічної гнучкості та конкурентоспроможності. Ці трансформаційні зміни не тільки просувають компанію до короткострокового успіху, але й зміцнюють її основу для довгострокової стійкості та процвітання.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

У сучасному цифровому середовищі інтеграція електронних технологій переосмислила значення інформації як основного ресурсу для ефективного управління та як фундаментального аспекту суспільної та політичної динаміки. З переходом до електронного документообігу виникає необхідність заглиблення в тонкощі управління електронними документами, що охоплюють такі аспекти, як робота з оригіналами та копіями, протоколи передачі, процедури отримання та методології безпечного зберігання.

Організація впровадження систем оптимізації підкреслює ширшу тенденцію до цифрової трансформації в організаціях, що означає перехід до більш гнучких, ефективних і орієнтованих на технології бізнес-моделей. Оскільки компанії прагнуть залишатися конкурентоспроможними на ринку, що все більше цифровізується, стратегічне впровадження систем оптимізації стає не лише засобом підвищення операційної ефективності, але й основою організаційної стійкості та готовності до майбутнього.

Ретельний аналіз організаційних та фінансових заходів ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» дає змогу відмітити динамічний фінансовий сценарій, водночас підкреслюючи необхідність стратегічних покращень через організаційні ініціативи. Впровадження систем оптимізації виглядає як багатообіцяючий шлях, що пропонує напрями для скорочення фінансових витрат, оптимізації операцій і підвищення загальної операційної ефективності.

Засвоєння систем оптимізації віщує суттєві метаморфози в електронній інфраструктурі компанії, які проявляються у вдосконалених процесах, підвищенні продуктивності та відчутних фінансових заощадженнях. Завдяки автоматизації завдань, оптимізації ресурсів і мінімізації відходів організація може досягти підвищеної операційної ефективності та стратегічної адаптивності, зміцнюючи свою конкурентоспроможність у нестабільному ринковому середовищі.

Проведені в ході написання цієї дипломної роботи дослідження дають змогу сформулювати рекомендації для подальшого успішного існування та розвитку підприємства.

Пріоритетне впровадження систем оптимізації є обов'язковим для ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» для оптимізації операційної ефективності та підтримки конкурентоспроможності на ринку, що швидко розвивається. Інвестиції в сучасні технології та програмні рішення сприятимуть гнучкості та стійкості в навігації складнощами галузі.

Враховуючи коливання фінансового ландшафту, компанія повинна зосередитися на зміцненні практики фінансового менеджменту. Розгортання систем оптимізації фінансових процесів, таких як бюджетні асигнування, прогнозування та управління витратами, може оптимізувати розподіл ресурсів і підвищити фінансову ефективність.

Інституціоналізація культури постійного вдосконалення є необхідною для сталої траєкторії зростання компанії. Регулярна оцінка ініціатив з оптимізації та отримання відгуків від зацікавлених сторін забезпечить узгодження з цілями організації та сприятиме реагуванню на мінливі вимоги ринку.

Забезпечення співробітників всебічним навчанням і підтримкою має першорядне значення для бездоганної інтеграції та впровадження систем оптимізації. Забезпечення кваліфікації персоналу максимізує корисність, отриману від зусиль з оптимізації, і сприятиме плавному переходу до модернізованих робочих процесів.

Встановлення метрик ефективності та ключових показників ефективності (KPI) є життєво важливим для вимірювання ефективності систем оптимізації та визначення їх впливу на бізнес-результати. Послідовна оцінка та повторне калібрування стратегій сприятиме прийняттю обґрунтованих рішень і стимулюватиме стійкий прогрес.

Крім того, для ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» важливо розвивати культуру інновацій та експериментів, заохочуючи співробітників досліджувати нові ідеї та технології, які можуть ще більше підвищити продуктивність організації.

Створюючи середовище для співпраці та перспективного мислення, компанія може використовувати колективний творчий потенціал і досвід своїх співробітників для постійного вдосконалення та інновацій. Крім того, встановлення партнерства та співпраці з постачальниками технологій і галузевими експертами може надати цінну інформацію та ресурси для підтримки успішного впровадження та оптимізації електронних систем в організації. Завдяки активній взаємодії та стратегічним альянсам ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» може залишатися в авангарді технологічних інновацій і підтримувати конкурентну перевагу в цифровому середовищі.

Прислухаючись до цих рекомендацій і розумно використовуючи системи оптимізації, ТОВ «ГРІН ЛІФ КОМПАНІ» може відкрити нові шляхи для вдосконалення операцій, фінансової спроможності та тривалого процвітання, позиціонувати себе як лідерів галузі, здатних адаптуватися до мінливої ринкової динаміки та використовувати нові можливості для зростання та розширення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверкина М. Ф. Інформаційний менеджмент : навч. посіб. Луцьк : АКВА ПРІНТ, 2018. 167 с.
2. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник / За заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
3. Андронюк Н. І., Степанюк Д. О. Розвиток штучного інтелекту в системі бухгалтерського обліку. *Нові інформаційні технології управління бізнесом* : збірник тез VI Всеукраїнської науково-практичної конференції. Київ : Спілка автоматизаторів бізнесу, 2023. 166 с.
4. Асанова Л. Місце електронного документообігу в загальній системі діловодства // Підприємництво, господарство і право, 2020. № 3. С. 29-33.
5. Аулін В., Голуб Д., Біліченко В., Замуренко А. Формування показників оцінки ефективності транспортного процесу перевезень. *Вісник машинобудування та транспорту*. 2020. № 1 (11). С.4–9.
6. Барнет Б., Еванз Д. Дизайн-мислення. Спроектуй своє життя. Вид. 2. Київ : Наш формат, 2019. 224 с.
7. Білявський В. М., Власенко В. В. Впровадження системи 5 S як фактор оптимізації виробництва промислової продукції. *Вісник Хмельницького національного університету (Економічні науки)*, 2018. Вип. 1. С.54–60.
8. Гаркуша С. А., Назаренко І. М. Організація бухгалтерського обліку в умовах цифрової економіки. *Нові інформаційні технології управління бізнесом* : збірник тез VI Всеукраїнської науково-практичної конференції. Київ : Спілка автоматизаторів бізнесу, 2023. 166 с.
9. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2013. 84 с.
10. Дергачов Є. В., Фіщук К. О. Методичні підходи до аналізу та оптимізації бізнес-процесів. *Ефективна економіка*. 2020. № 11.

11. Досьє компанії ГРІН ЛПФ КОМПАНІ: веб-сайт. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/43160955/ (дата звернення: 09.01.2024).

12. Електронний документообіг: що це таке та як його впровадити: веб-сайт. URL: <https://dealssign.com/blog/elektronnij-dokumentooibig-shho-ce-take-ta-yak-jogo-vprovaditi/> (дата звернення: 29.01.2024).

13. Євдокімова О. М., Годорожа Д. Ю. Деякі аспекти оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства в умовах нестабільного економічного середовища. *XXV International Science Conference “Promising ways of improving science and scientific solutions”* Warsaw, Poland June 26-28, 2023. С. 24-29.

14. 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.

15. Закон України Про електронні документи та електронний документообіг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.

16. Інтернет-магазин натуральних підсолоджувачів: веб-сайт. URL: <https://greenleaf.com.ua/uk/> (дата звернення: 09.01.2024).

17. Клебанова Т. С., Баликов О. Г. Загальна система оптимізації стратегічних бізнес-процесів сервісної ІТ-компанії. *Проблеми економіки*, 2018. № 4. С.351–359.

18. Коваленко О. О. Моделі програмного забезпечення системи обліку та моніторингу результатів діяльності працівників. *Вісник Хмельницького національного університету, серія: Технічні науки*. 2018. № 2 (259). С. 216 – 221.

19. Коваленко О. О. Загальна модель електронного інформаційного середовища на основі концепції дзеркал. *НаукПраці ВНТУ*, 2019. №4.

20. Коваленко, В., Черняга, Л. Дослідження японської системи якості KAIZEN як частини маркетингової стратегії, на прикладі ПрАТ «ІСУЗУ-АТАМАН УКРАЇНА». *Via Econotica*. 2023. № 3. С.55–62.
21. Кузик Н. П. Актуалізація використання іт-технологій в контексті оновлення міжнародних стандартів аудиту. *Нові інформаційні технології управління бізнесом* : збірник тез VI Всеукраїнської науковопрактичної конференції. Київ : Спілка автоматизаторів бізнесу, 2023. С. 88–90.
22. Кукарін О. Б. Електронний документообіг та захист інформації: навч. посіб. Київ: НАДУ, 2015. 84 с.
23. Ладієва Л. Р. Методи оптимізації та пошуку оптимальних рішень систем керування. : Електронне мережне навчальне видання. Навчальний посібник. 2023. 73 с.
24. Логістика та електронний документообіг: переваги цифровізації документів. веб-сайт. URL: <https://iqusion.com/ua/news/lohistyka-ta-elektronnyi-dokumentooobih-perevahy-tsyfro vizatsii-dokumentiv.html> (дата звернення 02.02.2024).
25. Лотиш О. Управління логістичними витратами на підприємстві. *Економічний аналіз*. 2015. № 2. С. 240–243.
26. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 288 с.
27. Мулик Т. О. Аналіз підходів до визначення сутності поняття «Ділова активність підприємства» та показників, що її характеризують. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*, 2017. Випуск 2 (07). С.280–285.
28. Небава М. І. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1 : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2012. 105 с.
29. Ольшанський О. В. Аналіз методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 2. С.104–110.
30. Ольшанський О. В. Розроблення структури та класифікації бізнес-процесів підприємств торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2018. № 19.

31. Осокіна А. В. Управлінські інновації: сутність, різновиди, механізм розробки. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 973–977.
32. Постачальникам. Технологія Listex для постачальника: веб-сайт. URL: <https://listex.info/uk/page/supply> (дата звернення: 07.02.2024).
33. Потужні електронні рішення для українського бізнесу: EDIN, Listex та Consolid: веб-сайт. URL: <https://edin.ua/potuzhni-elektronni-rishennya-dlya-ukra%97nskogo-biznesu-edin-listex-ta-consolid/> (дата звернення: 05.02.2024).
34. Прокопець Л. В., Сторцун К. М., Чуса Г. І. Електронний документообіг в Україні. *Економіка та держава*. 2021. № 5. С. 87–91.
35. Ткаченко І. П. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. Кам'янське: ДДТУ, 2019р. 223 с.
36. Фалович В. А. Засади розвитку координування як емерджентної якості ланцюга поставок інвестиційних товарів. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2021. Том 69. № 2. С.146–152.
37. Феденко Д. О. Agile та Scrum в бухгалтерії. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 2 (37). С. 212–213.
38. Чепелюк Г. М., Ткаченко К. О. Методи оцінки інвестиційного проекту, які використовуються при банківському інвестиційному кредитуванні. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. 95 с.
39. Шевців Л. Ю. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання : монографія. Львів : Львівська політехніка, 2017. 244 с.
40. E-procurement: веб-сайт. URL: <https://edin.ua/e-procurement-uk/> (дата звернення: 01.02.2024).