

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
УНІВЕРСИТЕТ МИТНОЇ СПРАВИ ТА ФІНАНСІВ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ, БІЗНЕСУ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ**

Освітньо-професійна програма «Маркетинг»  
Спеціальність 075 «Маркетинг»  
Ступінь вищої освіти «Магістр»

**ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ**  
Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
к.е.н., доцент В.Д. Хурдей  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему: «Удосконалення логістичної діяльності підприємства» (на матеріалах  
ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ», м. Дніпро)

виконала здобувачка вищої освіти заочної форми навчання  
Боровльова Анна Олегівна

Науковий керівник  
кваліфікаційної роботи,  
к.е.н., доцент

Хурдей В.Д.

**Дніпро – 2024**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
УНІВЕРСИТЕТ МИТНОЇ СПРАВИ ТА ФІНАНСІВ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ, БІЗНЕСУ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ**

**Пояснювальна записка**

до кваліфікаційної роботи на здобуття ступеня вищої освіти «Магістр»  
на тему: «Удосконалення логістичної діяльності підприємства» (на матеріалах  
ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ», м. Дніпро)

Виконала:  
здобувачка вищої освіти  
освітньо-професійної  
програми «Маркетинг»  
другого (магістерського)  
рівня вищої освіти  
за спеціальністю 075 «Маркетинг»  
галузі знань  
07 «Управління та адміністрування»  
групи МК-23-1мз  
Боровльова А.О.  
Науковий керівник: Хурдей В.Д.  
Рецензент: Тараненко В.Є.

**Дніпро – 2024**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
УНІВЕРСИТЕТ МИТНОЇ СПРАВИ ТА ФІНАНСІВ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ, БІЗНЕСУ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ**

Освітньо-професійна програма «Маркетинг»  
Спеціальність 075 «Маркетинг»  
Ступінь вищої освіти «Магістр»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
к.е.н., доцент В.Д. Хурдей  
«15» квітня 2024 р.

**ЗАВДАННЯ  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Боровльової Анни Олегівни

1. Тема роботи: «Удосконалення логістичної діяльності підприємства » (на матеріалах ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ», м. Дніпро), затверджена наказом закладу вищої освіти від 17.09.2024 року №765 кс, керівник роботи: к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу Хурдей В.Д.
2. Строк подання здобувачем вищої освіти роботи 30.12.2024 р.
3. Вихідні дані до роботи:
  - звітність ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ», м. Дніпро за 2019-2023 рр.;
  - інші інформаційні дані: літературні джерела, статистичні щорічники, Інтернет-джерела, дані первинного обліку підприємства, власні спостереження автора.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
  - Розділ 1. Теоретико-методичні основи організації логістичної діяльності у підприємстві
  - Розділ 2. Аналіз організації логістичної діяльності підприємства
  - Розділ 3. Удосконалення логістичної діяльності підприємства
5. Перелік графічного матеріалу: схеми, рисунки, графіки, діаграми за темою та об'єктом дослідження.

6. Дата видачі завдання 15.04.2024 р.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| №  | Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи                                    | Строк виконання              | Примітка |
|----|--|------------------------------|----------|
| 1  | Вибір і затвердження теми роботи   | 03.06.2024                   |          |
| 2  | Складання і затвердження розгорнутого плану та завдання на кваліфікаційну роботу | 04.06-07.06.2024             |          |
| 3  | Опрацювання літературних джерел  | 10.06-12.07.2024             |          |
| 4  | Збір, вивчення і обробка інформації, необхідної для виконання роботи             | 15.07-30.12.2024             |          |
| 5  | Виконання теоретико-методологічного розділу роботи                               | 15.07-30.09.2024             |          |
| 6  | Виконання дослідницько-аналітичного розділу роботи                               | 01.10 – 29.11.2024           |          |
| 7  | Виконання проектно-рекомендаційного розділу роботи                               | 02.12 – 20.12.2024           |          |
| 8  | Оформлення тексту роботи   | 23.12.2024 – 27.12.2024      |          |
| 9  | Нормоконтроль  | 25.12.2024                   |          |
| 10 | Попередній захист роботи на кафедрі  | 30.12.2024                   |          |
| 11 | Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень і пропозицій                        | 31.12.2024                   |          |
| 12 | Захист кваліфікаційної роботи  | згідно з розкладом роботи ЕК |          |

Здобувач вищої освіти

Боровльова А.О.

Науковий керівник

Хурдей В.Д.

**ЗМІСТ**

|   | Ст. |
|---|-----|
| ВСТУП   | 6   |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ<br>ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДПРИЄМСТВІ | 10  |
| 1.1. Сутність та роль логістичної діяльності у підприємстві в сучасних<br>умовах          | 10  |
| 1.2. Основні принципи та форми організації логістичної діяльності на<br>підприємстві      | 18  |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ<br>ПІДПРИЄМСТВА                       | 34  |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства                                 | 34  |
| 2.2 Характеристика організації логістичної діяльності підприємства                        | 43  |
| 2.3. Оцінка ефективності організації логістичної діяльності<br>підприємства               | 48  |
| РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ<br>ПІДПРИЄМСТВА                            | 54  |
| 3.1. Основні шляхи удосконалення логістичної системи підприємства                         | 54  |
| 3.2. Удосконалення логістичного обслуговування клієнтів<br>підприємства                   | 72  |
| ВИСНОВКИ  | 81  |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ  | 84  |
| ДОДАТКИ   | 90  |

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Воєнний стан завжди створює серйозні виклики для будь-якої країни, включаючи економічні аспекти. Політичні конфлікти, війни та збройні конфлікти впливають на різні сфери суспільства, включаючи економіку. Воєнний стан суттєво впливає на економіку через різні канали. Спочатку, воєнний конфлікт часто призводить до руйнування інфраструктури, знищення майна і припинення виробництва, що призводить до збитків для економіки. Втрати людських ресурсів та зменшення робочої сили також впливають на продуктивність.

Витрати на військові операції та військову техніку можуть витіснити інші соціальні та інфраструктурні програми, що може вплинути на рівень життя населення. Важливо враховувати, що відновлення економіки в умовах воєнного стану - це довготривалий і складний процес. Для цього потрібна національна єдність, лідерство та реформи у всіх сферах суспільства.

Попри це, транспортна логістика в сучасному бізнес-середовищі України є невід'ємною складовою логістичного ланцюга постачання, яка вимагає постійного удосконалення і оптимізації. Операційні процеси, пов'язані з транспортом та доставкою, мають ключове значення для забезпечення ефективної роботи підприємства та задоволення потреб клієнтів. У цьому розглянемо важливість та основні аспекти удосконалення менеджменту операційних процесів в системі транспортної логістики підприємства [8, 14].

Однією з ключових важливостей удосконалення операційних процесів в транспортній логістиці є зниження витрат. Ефективне управління транспортом та оптимізація маршрутів допомагають зменшити витрати на паливо, транспортні послуги та обслуговування автопарку. Це сприяє підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

Другим важливим аспектом є підвищення продуктивності та ефективності робочих процесів. Використання сучасних технологій, таких як системи GPS, інформаційні системи та автоматизовані засоби управління транспортом, дозволяє ефективно координувати рух транспортних засобів, планувати

маршрути та відстежувати рух в реальному часі. Це полегшує контроль над операціями та допомагає уникнути затримок та непередбачуваних ситуацій.

Також важливим аспектом є покращення обслуговування клієнтів. Швидка та надійна доставка товарів є ключем до задоволення клієнтів і збереження їхньої лояльності. Підприємство повинно дбати про точність доставки та реагувати на потреби клієнтів, щоб забезпечити задоволення їхніх очікувань.

Удосконалення операційних процесів в транспортній логістиці також допомагає підприємствам бути більш стійкими до ризиків. Виявлення потенційних проблем та розробка планів їх усунення дозволяють запобігти перервам в постачанні та зберегти репутацію підприємства.

Актуальність теми обумовлюється тим, що ціна товару має велике значення для кінцевого споживача, а точний розрахунок логістичних витрат в структурі ціни товару є одним із основних джерел економії витрат, а отже, способів зниження ціни. Тому необхідність пошуку нових варіантів економії витрат у логістиці пов'язана з розвитком і все більш широким використанням технологій та концепцій і принципів сучасної логістики. Тому, удосконалення логістичної діяльності транспортної компанії є важливим аспектом для підвищення ефективності роботи, зменшення витрат та поліпшення обслуговування клієнтів.

Значний внесок у дослідження логістичної діяльності транспортних компаній внесли такі вчені, як Є. Крикавський, С. Жуков, Б. Литвин, Л.Н. Коншцева, О. Лотиш, Л. Голубовський, А. Кальченко, Б. Холод, І. Ансоф, Л. Асаул, С. Батуков, Дж.Ф. Берджес, та ін.

**Зв'язок роботи з науковими планами, програмами, темами.** Магістерське дослідження виконано у відповідності з планом науково-дослідних робіт кафедри маркетингу за темою «Маркетинг: сучасні тренди та перспективи розвитку» (державний реєстраційний номер 0122U000213, строки виконання 2022-2024 рр.).

**Мета і завдання дослідження.** Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних та прикладних аспектів підвищення ефективності логістики транспортної компанії, знижуючи витрати і поліпшуючи обслуговування клієнтів.

Для досягнення розробленої мети роботи необхідно виконання наступних завдань:

- дослідити логістичну діяльність як наукову економічну категорію;
- розкрити сутність та роль логістичної діяльності на підприємстві в сучасних умовах
- оцінити ефективність організації логістичної діяльності на підприємстві
- запропонувати шляхи удосконалення логістичної системи підприємства
- визначити ефективність удосконалення логістичної системи підприємства

Предметом дослідження є менеджмент операційних процесів в системі підприємницької діяльності.

**Об'єктом дослідження** є процес управління транспортною логістикою підприємства в умовах товариства з обмеженою відповідальністю «Корсель».

**Предметом дослідження** є теоретичні основи формування і досягнення ефективності логістичної системи підприємства.

**Методи дослідження.** У процесі виконання дослідження було використано різні методи наукових досліджень. Ці методи включали монографічний аналіз, розрахунково-конструктивний аналіз, графічний аналіз, метод аналітичного вирівнювання та метод Мінті тощо.

**Інформаційна база:** дослідження базувалися на наступних джерелах інформації: щорічні фінансові звіти ТОВ ТК «Корсель», дані бухгалтерського обліку, включаючи аналітичний, синтетичний та управлінський облік за окремими рахунками, фінансова звітність, статут підприємства, наукові дослідження та літературні джерела, які стосуються проблем логістики, маркетингу, економіки підприємства, фінансів і менеджменту тощо.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у удосконаленні алгоритму маркетингового механізму забезпечення управління транспортною логістикою підприємства. Зокрема, здійснено його економічне обґрунтування, результатом якого є посилення конкурентних позицій на ринку.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати дослідження викладені в роботі на здобуття ступеня магістра та дозволяють зробити



висновки: розроблений алгоритм формування маркетингового механізму забезпечення управління транспортною логістикою підприємства; рекомендації, які розроблені під час дослідження можуть бути використані в ході діагностики і прогнозування подальшої діяльності ТОВ ТК «Корсель».

**Апробація результатів роботи.** Результати роботи представлені у вигляді тез на IV Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції, м. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2024.

**Публікації.** Основні положення кваліфікаційної роботи опубліковано у тезах доповідей на конференціях (додаток А).

**Структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та додатків, викладених на 110 сторінках друкованого тексту. Матеріали роботи містять 26 таблиць та 14 рисунків. Список використаних джерел включає 70 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДПРИЄМСТВІ

### 1.1. Сутність та роль логістичної діяльності у підприємстві в сучасних умовах

Логістична діяльність є невід'ємною частиною стратегічного управління сучасним підприємством. Вона охоплює всі етапи руху товарів, від постачання сировини до кінцевого споживача, включаючи організацію транспортування, зберігання, обробку, а також управління запасами і планування. Логістика має вирішальне значення для забезпечення ефективного функціонування підприємства, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності.

Логістика – це наука і практика управління потоками товарів, послуг, інформації та капіталів, що включає в себе планування, впорядкування, координацію і контроль усіх процесів, пов'язаних з рухом цих потоків. Логістика також включає управління запасами, оптимізацію транспортних маршрутів, планування складів і контроль витрат, що дозволяє підприємству досягати максимальних результатів за мінімальних витрат.

У сучасних умовах логістика стає не лише функцією, а й важливим інструментом стратегічного управління. Вона забезпечує інтеграцію усіх етапів постачання, виробництва і розподілу товарів, що дозволяє компаніям адаптуватися до змін у попиті, скорочувати час циклів виробництва та доставок, а також підвищувати рівень обслуговування клієнтів.

У сучасних умовах роль логістичної діяльності в підприємстві значно зросла. Ось кілька основних аспектів її важливості:

1. Оптимізація витрат: Логістика допомагає зменшити витрати на транспортування, зберігання і управління запасами. За рахунок ефективного використання ресурсів, підприємство може значно знизити загальні операційні витрати.

2. Підвищення конкурентоспроможності: Компанії, які мають

розвинену логістичну систему, можуть оперативно реагувати на зміни в попиті та забезпечувати своєчасну доставку товарів. Це дозволяє їм бути більш конкурентоспроможними на ринку.

3. Покращення обслуговування клієнтів: Логістика сприяє кращому управлінню часом доставки, що є важливим чинником для забезпечення задоволення потреб клієнтів. Швидка, точна та ефективна доставка — це основа лояльності споживачів і довгострокових відносин з ними.

4. Гнучкість і адаптивність до змін: Сучасні технології та програмне забезпечення дають можливість оперативно змінювати маршрути доставки, реагувати на непередбачувані ситуації та швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах.

5. Управління ризиками: Логістика дозволяє компаніям зменшувати ризики, пов'язані з недоставкою товарів, порушенням термінів чи відсутністю необхідних запасів. Ризики можна мінімізувати через правильне планування і використання резервних варіантів.

6. Взаємодія з постачальниками та партнерами: Логістика забезпечує інтеграцію постачальників, виробників і споживачів, створюючи ефективні канали комунікації та координації всіх учасників ланцюга поставок.

Сучасний розвиток інформаційних технологій значно змінив ландшафт логістичної діяльності. Впровадження систем автоматизації, використання великих даних (Big Data), Інтернету речей (IoT), а також штучного інтелекту дозволяє підприємствам не лише покращити управління логістичними процесами, а й передбачати майбутні тенденції, знижувати помилки і досягати більш високої точності в роботі.

Інтернет речей (IoT) дозволяє зібрати величезну кількість даних про стан вантажу, транспортних засобів та умов доставки, що дозволяє здійснювати моніторинг в реальному часі і своєчасно коригувати процеси.

Штучний інтелект (AI) дає можливість автоматизувати прийняття рішень, зокрема в плануванні маршрутів та управлінні запасами, що сприяє зменшенню людського фактору і помилок.

Великі дані дають змогу здійснювати детальний аналіз, що дозволяє

прогнозувати попит, оптимізувати постачання та знижувати витрати.

Логістична діяльність необхідна для забезпечення ефективного та високоякісного руху товарів від постачальника до кінцевого споживача, що сприяє успішному функціонуванню бізнесу та задоволенню потреб всіх сторін ланцюзі постачання. Логістика допомагає підприємствам забезпечити надходження необхідних сировини, матеріалів та компонентів вчасно і в потрібних кількостях для виробництва товарів.

Логістика допомагає управляти запасами таким чином, щоб уникнути пере- або недозапасів, що може призвести до втрат часу та грошей. Вона забезпечує вибір оптимальних методів та маршрутів транспортування, щоб зменшити витрати на перевезення та скоротити час доставки. Логістика допомагає знижувати витрати на зберігання, транспортування та інші логістичні операції. Забезпечення доставки товарів вчасно та з високою якістю сприяє покращенню задоволеності клієнтів. Для компаній, що мають бізнес на міжнародному рівні, логістика допомагає управляти складністю міжнародних поставок та дотримуватися митних та регуляторних вимог. Логістика дозволяє створити додаткову споживчу цінність шляхом підвищення ефективності та надання додаткових послуг, таких як відстеження вантажів або упаковка на замовлення [1, 12, 54].

Ланцюг постачання (або логістичний ланцюг) - це система процесів і дій, які забезпечують рух товарів від постачальників до кінцевих споживачів. Ця система включає в себе всі етапи виробництва, зберігання, транспортування, обробки та розподілу товарів.

Ланцюг постачання складається з наступних основних компонентів:

Постачальники. Це компанії або організації, які надають сировину, матеріали або компоненти для виробництва товарів.

Виробництво. Цей етап включає в себе виробництво і зберігання готових товарів, використовуючи постачані матеріали.

Дистрибуція. Це транспортування товарів від виробника до точок продажу або роздрібних магазинів. Це може включати в себе оптових посередників і логістичні служби.

Роздрібний продаж. Товари продаються кінцевим споживачам через магазини, інтернет-магазини, ресторани, агентів тощо.

Обслуговування клієнтів. Цей компонент включає в себе обслуговування і підтримку клієнтів, включаючи гарантійне обслуговування та обмін товарів.

Ланцюг постачання є важливим аспектом бізнесу, оскільки впливає на якість, вартість та доступність товарів для споживачів. Оптимізація ланцюга постачання може допомогти підприємствам зменшити витрати, підвищити продуктивність та покращити обслуговування клієнтів [3, 25, 58].

Ланцюг постачання складається з різних ланок або етапів, кожна з яких виконує свої функції у процесі переміщення товарів від постачальника до кінцевого споживача. Ланцюг постачання може мати додаткові ланки або підланки, в залежності від конкретного виду бізнесу та індустрії. Ефективна координація та управління усіма ланками ланцюга постачання є важливою для забезпечення оптимального функціонування та задоволення потреб клієнтів.

Оптимізація ланцюга постачання - це процес покращення управління, ефективності та вартості руху товарів від постачальника до кінцевого споживача. Цей процес має на меті досягнення більшої продуктивності, зменшення витрат та підвищення якості обслуговування клієнтів. Оптимізація ланцюга постачання може допомогти підприємствам досягти більшої конкурентоспроможності, зменшити витрати та підвищити клієнтське задоволення.

Ланцюг постачання починається з постачальників, які надають сировину, матеріали або компоненти, необхідні для виробництва товарів. Від вибору і співпраці з постачальниками залежить якість та вартість виробництва. Відновлювані поставки, вчасність та якість матеріалів можуть значно вплинути на процес виробництва. Управління постачальниками вимагає відповідальності та стратегічного планування.

Виробництво - це крок ланцюга, де сировина перетворюється на готові товари. Тут важливо вдосконалювати процеси, зменшувати витрати та оптимізувати виробничі лінії. Оптимальний розподіл робочої сили та використання технологій дозволяють підприємствам зберігати конкурентну перевагу.

Дистрибуція є наступним етапом, де товари пересуваються від виробників до точок продажу. Ефективне управління дистрибуцією може значно зменшити час доставки та витрати на транспортування. Це важливо, особливо в умовах глобалізації, коли товари можуть подорожувати тисячі кілометрів, перетинаючи кордони та океани.

Роздрібний продаж - остання ланка ланцюга, де товари потрапляють до кінцевих споживачів. Важливо забезпечити надійну та якісну обслуговування клієнтів, а також розуміти їх потреби. Онлайн-продажі стають все більш важливим каналом роздрібного продажу, і це вимагає специфічного підходу до логістики та обслуговування клієнтів.

Оптимізація ланцюга постачання передбачає постійний аналіз і вдосконалення всіх ланок. Вона може включати в себе впровадження новітніх технологій, автоматизацію процесів, аналіз даних та постійний моніторинг ефективності. Оптимізований ланцюг постачання допомагає підприємствам зменшити витрати, підвищити продуктивність та реагувати на зміни на ринку швидко та ефективно [1, 12, 24].

У світі, де конкуренція росте, а клієнти стають вибагливішими, ланцюг постачання стає ключовим активом. Він не тільки забезпечує постачання товарів, але і впливає на репутацію підприємства та його здатність забезпечити клієнтів якісними та вчасними послугами. Тому оптимізація ланцюга постачання стає необхідною умовою для успіху в сучасному бізнесі.

Ланцюг постачання є критично важливою складовою будь-якої підприємницької діяльності. Він представляє собою систему процесів та операцій, які забезпечують рух товарів від постачальників до кінцевих споживачів. Роль ланцюга постачання в підприємницькій діяльності найкраще може бути описана як рушійна сила, що підтримує та оптимізує функціонування підприємства, а також сприяє досягненню конкурентних переваг та успіху на ринку.

Однією з ключових ролей ланцюга постачання є забезпечення надійних поставок сировини, матеріалів та компонентів для виробництва продукції. Підприємство може бути залежним від постачальників для отримання

необхідних ресурсів, тому важливо встановити стабільні та довгострокові відносини з надійними постачальниками. Це дозволяє підприємству забезпечити стабільність виробництва та вчасно реагувати на зміни в попиті.

Ланцюг постачання також впливає на оптимізацію виробничих процесів. Правильне управління запасами, виробництвом та розподілом товарів допомагає зменшити витрати та підвищити продуктивність. Наприклад, застосування методу Just-In-Time (JIT) дозволяє знизити витрати на зберігання запасів та оптимізувати виробництво на основі реального попиту.

Ланцюг постачання також грає важливу роль в гарантуванні якості продукції. Контроль якості на різних етапах ланцюга допомагає підприємству впевнитися в тому, що продукція відповідає стандартам і вимогам якості, що підвищує довіру споживачів та репутацію бренду.

З врахуванням глобалізації та зростання конкуренції, ланцюг постачання допомагає підприємствам бути більш гнучкими та реагувати на зміни на ринку. Він дозволяє підприємствам швидко адаптуватися до нових умов та можливостей, що з'являються [3, 15, 28].

Зрештою, ланцюг постачання має велике значення для задоволення потреб клієнтів. Швидка доставка та висока якість обслуговування клієнтів сприяють збільшенню лояльності клієнтів та збільшенню обсягів продажів.

У підсумку, ланцюг постачання відіграє вирішальну роль у підприємницькій діяльності, забезпечуючи сталість, ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Підприємства, які ретельно вивчають та оптимізують свій ланцюг постачання, мають більше можливостей для досягнення успіху на ринку та задоволення потреб споживачів.

Ланцюг постачання представляє собою складну систему, де матеріальні потоки грають важливу роль у забезпеченні неперервності виробництва та доступності товарів для кінцевих споживачів. Матеріальні потоки включають в себе переміщення сировини, компонентів, готової продукції та інших матеріалів вздовж ланцюга постачання. Управління цими потоками є ключовою складовою ефективного та успішного функціонування підприємства.

Потік сировини та компонентів починається з постачальників і подальше

рухається вздовж ланцюга постачання до виробничих підприємств. Підприємства повинні забезпечити постачання сировини вчасно та в потрібних кількостях, щоб уникнути перерв у виробництві. Контроль якості на цьому етапі допомагає уникнути виробничих дефектів та забезпечити якість готової продукції.

Готова продукція переміщується від виробників до роздрібних магазинів або інших точок продажу. Управління потоками на цьому етапі включає в себе логістичне планування та вибір оптимальних методів та маршрутів транспортування. Важливо, щоб товари надходили до точок продажу вчасно та в належному стані, щоб задовольнити потреби споживачів.

Матеріальні потоки також включають в себе управління запасами. Зберігання запасів допомагає компенсувати коливання в попиті та забезпечити стійкість виробництва. Проте, надмірні запаси можуть призвести до додаткових витрат на зберігання та ризикуємо застарінням товарів [8, 15, 40].

Управління матеріальними потоками вимагає сучасних технологій та інформаційних систем. Сучасні програми для управління ланцюгом постачання (SCM) дозволяють виробникам відстежувати рух товарів в режимі реального часу, оптимізувати запаси та планувати поставки.

Ефективне управління матеріальними потоками допомагає підприємствам зменшити витрати, підвищити продуктивність та підвищити якість обслуговування клієнтів. Воно сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства та допомагає впоратися з вимогами глобального ринку. Матеріальні потоки не тільки забезпечують неперервність виробництва, але й є ключовим інструментом для досягнення успіху та збільшення ефективності у сучасному бізнесі.

Логістичний менеджмент постачання - це важливий компонент ефективного управління ланцюгом постачання. Він охоплює всі аспекти планування, координації та контролю потоків товарів, інформації та фінансів вздовж ланцюга постачання. Логістичний менеджмент постачання грає ключову роль у забезпеченні ефективності, витрато-економії та задоволеності клієнтів в сучасному бізнесі.



Однією з основних функцій логістичного менеджменту постачання є забезпечення надійних та ефективних поставок сировини, матеріалів та компонентів для виробництва. Це означає встановлення стратегічних партнерських відносин з постачальниками, дотримання угод та контрактів, а також забезпечення вчасності та якості поставок. Логістичний менеджмент постачання допомагає знизити ризики в поставках та забезпечити сталість виробництва [17, 23, 44].

Крім того, логістичний менеджмент постачання включає в себе оптимізацію процесів виробництва та розподілу товарів. Він допомагає управляти запасами, щоб зменшити витрати на зберігання та уникнути надмірних запасів, що може призвести до втрат. Контроль за виробництвом та оптимізація процесів дозволяють зменшити витрати та підвищити продуктивність.

Ефективний логістичний менеджмент постачання включає в себе також логістичну оптимізацію. Вибір оптимальних методів та маршрутів транспортування допомагає знизити витрати на доставку та скоротити час доставки. Логістичні системи відстеження і моніторингу дозволяють підприємствам контролювати рух товарів в режимі реального часу і реагувати на будь-які зміни в ланцюзі постачання.

Надто важливою є роль інформаційних технологій у логістичному менеджменті постачання. Сучасні програми та системи управління ланцюгом постачання (SCM) дозволяють автоматизувати процеси, збільшити ефективність та надати оперативний доступ до інформації. Це спрощує прийняття рішень та сприяє координації всіх ланок ланцюга постачання [7, 20, 25, 57].

Отже, логістична діяльність в сучасних умовах є ключовим елементом, що визначає ефективність підприємства на ринку. Вона дозволяє не лише оптимізувати витрати і підвищити конкурентоспроможність, а й адаптуватися до змінюваних умов. Впровадження новітніх технологій і стратегічних підходів у логістичні процеси дає компаніям значні переваги, забезпечуючи їхнє сталий розвиток та зростання на ринку.

## 1.2. Основні принципи та форми організації логістичної діяльності на підприємстві

Транспортна галузь є життєво важливою для сучасної економіки, як ключовий фактор розвитку та підтримки глобального обміну товарами, послугами та інформацією. Вона відіграє центральну роль у забезпеченні руху людей та ресурсів, зв'язку між регіонами та країнами, розширенні торгівлі та сприяє розвитку економічної активності. Транспортна галузь є драйвером економічного росту та інновацій та має безпосередній вплив на якість життя та конкурентоспроможність країни.

Перш за все, транспорт забезпечує доступність ресурсів та сировини, що є критично важливим для виробництва та виробничого сектору. Він дозволяє сировині подорожувати від постачальників до виробників, забезпечуючи надходження необхідних матеріалів для виробництва товарів. Транспорт забезпечує надійність цього потоку, що допомагає зберегти сталість виробництва та забезпечує конкурентоспроможність підприємств.

Друге, транспорт сприяє зв'язку між різними регіонами, віддаленими місцями та ринками. Він дозволяє людям та підприємствам отримувати доступ до товарів та послуг з усього світу. Це стимулює торгівлю та обмін товарами, що сприяє розширенню можливостей для бізнесу та забезпечує більше вибору для споживачів [20, 36, 43].

Третє, транспорт є головною ланкою для міжнародної торгівлі та експорту-імпорту. Він забезпечує рух товарів через кордони та дозволяє країнам обмінюватися товарами та послугами на глобальному рівні. Транспорт допомагає розвивати міжнародні відносини та створює умови для обміну технологіями, культурою та ідеями.

Четверте, транспорт впливає на інфраструктуру та розвиток країни. Великі проекти з будівництва доріг, залізниць, портів та аеропортів стимулюють інвестиції та робочі місця. Вони також підвищують конкурентоспроможність країни та створюють сприятливі умови для розвитку бізнесу.



Рис. 1.1. Транспортна галузь в системі національної економіки

*Джерело: складено автором [66]*

Усі ці аспекти роблять транспортну галузь необхідною для ефективної економіки. Інвестиції в транспортну інфраструктуру, технологічні інновації та управління логістикою допомагають оптимізувати рух товарів та послуг, зменшити витрати та підвищити конкурентоспроможність.

Транспортні послуги є однією з найважливіших галузей підприємницької діяльності, оскільки вони забезпечують рух товарів, людей та інформації в усьому світі. Транспортна галузь включає в себе багато видів послуг, таких як дорожні, залізничні, морські, авіаційні та логістичні, і грає важливу роль у забезпеченні ефективності глобальної торгівлі, розвитку інфраструктури та господарського зростання [10, 19, 33].

По-перше, транспортні послуги сприяють розвитку глобальної торгівлі та обміну товарами. Вони створюють можливість для підприємств розширити свій ринок та надати свої товари та послуги на міжнародному рівні. Забезпечення

надійного та швидкого транспорту допомагає зменшити вартість поставок та підвищити конкурентоспроможність підприємств.

По-друге, транспортні послуги включають в себе логістику, що допомагає оптимізувати ланцюг постачання та знижувати витрати. Виробники та роздрібні компанії залежать від ефективної логістичної підтримки для забезпечення сталості поставок та задоволення потреб споживачів.

По-третє, транспортні підприємства відіграють важливу роль у розвитку інфраструктури та створенні робочих місць. Будівництво, утримання та операція транспортних мереж вимагають значних інвестицій та генерує тисячі робочих місць. Важливим аспектом є також розвиток нових технологій та інновацій для поліпшення транспортних послуг.

По-четверте, транспортні послуги включають в себе різні сфери, від громадського транспорту до вантажних перевезень та логістичних послуг. Це створює широкий спектр можливостей для підприємців у різних галузях, починаючи від власників та операторів транспортних засобів до фахівців з управління ланцюгом постачання та технологічними розробниками.

Загалом, транспортні послуги представляють собою важливий сектор підприємницької діяльності, який сприяє глобальній економіці та забезпечує ефективність торгівлі та руху людей. Розуміння і використання можливостей, які надають транспортні послуги, стає ключем до успіху підприємців у цьому секторі [37, 52, 60].

Транспортна галузь України є важливою частиною економіки та грає важливу роль у забезпеченні руху товарів, людей та послуг в межах країни та міжнародно. Транспортні послуги в Україні охоплюють різні види транспорту, такі як дороги, залізниця, водний транспорт та авіація. Стан та перспективи розвитку цієї галузі мають велике значення для економіки та конкурентоспроможності України.

З перших років незалежності України транспортна галузь стала об'єктом реформ та модернізації. Зокрема, були впроваджені різні програми та проекти для покращення стану доріг, розвитку залізниці та модернізації портів. Такі

заходи спрямовані на поліпшення інфраструктури та підвищення ефективності перевезень.

Дорожня інфраструктура в Україні вимагає подальшого розвитку та ремонту. Перевантаженість, низька якість доріг та неефективне управління транспортною мережею є серйозними викликами. Проте, країна здійснює кроки для поліпшення цієї ситуації, зокрема шляхом підписання договорів з міжнародними інвесторами для будівництва та реконструкції автошляхів та швидкісних магістралей.

Залізничний транспорт також важливий для України, особливо для перевезення вантажів. Проте, система залізниць потребує модернізації та покращення управління. Уряд України співпрацює з міжнародними партнерами для реформування цієї галузі та забезпечення її ефективності та конкурентоспроможності.

Водний транспорт також має потенціал для розвитку, особливо в умовах азовського і чорноморського регіонів. Порти України можуть стати важливими вузлами для міжнародного транзиту товарів. Такі розвиток може створити нові можливості для економіки та збільшити обсяги торгівлі.

Авіаційна галузь також демонструє ріст та розвиток. За останні роки було відкрито нові міжнародні маршрути та модернізовано аеропорти, що зробило подорожі для пасажирів більш зручними.

Загалом, транспортні послуги в Україні є важливим рушійним фактором для розвитку економіки країни. Проте, існують виклики та завдання, такі як нестача інвестицій, корупція та бюрократія, які потребують рішучих дій та реформ. Подолання цих перешкод важливо для покращення стану та ефективності транспортної галузі та розвитку економіки України [11, 21, 35].

Воєнний стан є вкрай складним періодом для будь-якої країни і має серйозний вплив на всі аспекти суспільства, включаючи економіку та транспортну галузь. Транспорт є важливим компонентом функціонування суспільства, навіть в умовах конфлікту. Транспорт відіграє важливу роль у забезпеченні логістики для армії. Військові потребують швидкого та ефективного руху військ, зброї та інших ресурсів. Транспортні послуги, такі як

залізниця, дороги, авіація та морський транспорт, надають необхідність для пересування військ та обладнання.

В умовах воєнного конфлікту транспорт може стати життєво важливим для евакуації цивільного населення з небезпечних зон. Повітряні та наземні транспортні засоби допомагають врятувати людей від загрози та перевести їх в безпечні місця. В умовах воєнного стану може бути складно забезпечувати гуманітарну допомогу населенню, що потребує допомоги. Транспортні послуги грають важливу роль у доставці продовольства, медикаментів та інших необхідних ресурсів до зони конфлікту.

Транспортні мережі і інфраструктура можуть стати об'єктом нападів під час війни. Забезпечення безпеки та функціонування транспорту в умовах загрози є критично важливим для забезпечення стійкості суспільства. Воєнний конфлікт завдає серйозних економічних втрат країні. Інфраструктура та транспортні системи можуть бути серйозно пошкодженими під час війни. Після завершення конфлікту, реконструкція та відновлення транспортної інфраструктури стають важливим завданням для відновлення економіки.

Загалом, транспортна галузь в умовах воєнного стану має важливе значення для функціонування суспільства та забезпечення безпеки та благополуччя населення. Правильне планування, управління та забезпечення безпеки транспортної галузі грають критичну роль в умовах війни, допомагаючи зменшити військові загрози та забезпечити гуманітарну допомогу.

Автомобільний транспорт грає важливу роль у сучасному бізнесі і став необхідною складовою для багатьох компаній незалежно від їх галузі. Він надає підприємствам засоби для ефективного переміщення товарів та послуг, забезпечуючи реалізацію стратегічних цілей і зміцнення конкурентоспроможності. В даному розгляді, як автомобільний транспорт впливає на бізнес, яким чином підприємства його використовують та які переваги це надає [14, 29].

Автомобільний транспорт забезпечує гнучкість та швидкість у переміщенні товарів та послуг. Підприємства можуть легко вирішувати логістичні завдання та доставляти продукцію до клієнтів або місць реалізації

вчасно. Ця гнучкість дозволяє компаніям швидко реагувати на зміни в попиті та ринкових умовах. Автомобільний транспорт дозволяє підприємствам дотримуватися гнучкого графіку, що є важливим для забезпечення високої якості обслуговування клієнтів. Підприємства можуть організовувати доставку товарів на зручний для клієнта час, покращуючи задоволення клієнтів та підвищуючи їх лояльність.

Автомобільний транспорт грає важливу роль у веденні бізнесу на різних географічних рівнях. Підприємства можуть легко розширювати ринки та реалізовувати свою продукцію в інших містах, регіонах та країнах. Це допомагає збільшити прибутковість та розширити бізнес. Автомобільний транспорт є важливим для галузей, де фізичний доступ до клієнтів чи ринків є важливим фактором. Наприклад, в сфері роздрібної торгівлі та ресторанного бізнесу автомобільний транспорт допомагає забезпечувати товари та послуги клієнтам в їхніх точках реалізації.

Транспортне обслуговування - це важливий сегмент підприємницької діяльності, який надає різноманітні послуги з підтримки і управління транспортом. Цей бізнес забезпечує різні види послуг, включаючи технічне обслуговування автомобілів, логістику, вантажоперевезення, оренду автотранспорту та інші. У цьому ми розглянемо ключові аспекти та переваги транспортного обслуговування як виду бізнесу.

Однією з основних переваг транспортного обслуговування є його важливість для сучасного суспільства та бізнесу. Підприємства залежать від ефективного руху товарів та послуг, і транспортне обслуговування надає засоби для забезпечення цього руху. Це включає в себе доставку товарів до клієнтів, перевезення працівників, логістичне планування та багато іншого. Транспортне обслуговування дозволяє компаніям фокусуватися на своєму основному бізнесі, забезпечуючи надійну та ефективну транспортну інфраструктуру. Підприємства можуть залучати зовнішні постачальники послуг для вирішення транспортних завдань, що дозволяє їм сконцентруватися на стратегічних цілях та зменшити витрати на внутрішні операції [29, 32, 39].

Системний підхід в менеджменті - це концепція, що базується на розумінні організації як складної системи, що складається з взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів. Він визнає важливість розгляду всіх аспектів організації як єдиного цілого, замість розгляду окремих частин окремо. Системний підхід має значення для управління підприємствами, проектами та процесами, та відіграє важливу роль у досягненні ефективності та досягненні стратегічних цілей.

Однією з основних засад системного підходу є розгляд системи як цілісного об'єкта, в якому кожен елемент взаємодіє з іншими, і зміни в одній частині системи можуть мати вплив на всю систему. Це означає, що менеджери повинні розуміти, як взаємодіють всі компоненти організації, і приймати рішення з урахуванням цього взаємозв'язку.

Ще однією ключовою ідеєю системного підходу є розгляд організації в контексті її зовнішнього середовища. Системи взаємодіють з навколишнім світом, і зміни в зовнішньому середовищі можуть вплинути на стратегію та функціонування організації. Важливо адаптувати систему до змін у середовищі для досягнення успіху [25, 29, 42].

Системний підхід також передбачає використання аналізу та моделювання для розуміння та оптимізації роботи системи. Моделювання системи дозволяє передбачити наслідки різних рішень та вибрати найефективніший шлях досягнення цілей.

Застосування системного підходу в менеджменті допомагає підприємствам досягати більшої ефективності та ефективно вирішувати складні завдання. Він дозволяє менеджерам бачити повну картину організації та її взаємозв'язки з навколишнім світом, що полегшує прийняття стратегічних рішень. Використання системного підходу в менеджменті стає ключем до стійкого розвитку та досягнення конкурентної переваги в сучасному бізнес-середовищі.

Логістика - це комплексний процес управління потоками матеріалів, інформацією та ресурсами в організації з метою досягнення ефективності та задоволення потреб клієнтів. Управління логістикою в сучасному бізнесі є



важливим аспектом та ключем до успіху організації. У цьому розглянемо важливість та ключові аспекти управління логістикою.

Однією з основних важливостей логістики є її роль у забезпеченні безперебійного руху товарів та послуг від виробника до кінцевого споживача.

Цей процес включає в себе планування, виконання та контроль всіх етапів логістичного ланцюга постачання, починаючи від постачальників і закінчуючи роздрібною торгівлею. Забезпечення гладкого руху товарів є критичним для підтримання клієнтської задоволеності та забезпечення конкурентоспроможності [3, 12, 46].

Для оцінки ефективності перевезення будемо використовувати наступні показники продуктивності: ціна, час та ризики, частота відправлень вантажів та здатність перевезення різного виду вантажів.

Детальний опис критеріїв по даним показникам продуктивності вказано у табл. 1.1.

### Критерії оцінки вантажних перевезень

| Показники продуктивності                                     | Критерії   |
|--|--|
| Ціна (ціна за перевезення)                                   | Транспортні витрати; сезонне коливання тарифів; витрати на випуск документації; штрафні санкції, витрати на страхування вантажу.   |
| Час(час перевезення)   | Час транспортування; час перетину кордону; час митного оформлення; час на підготовку спеціальних дозволів; часові обмеження протягом перевезення   |
| Ризики при перевантаженні товарів найшвидший вид транспорту. | Перевищення часу доставки; безпека вантажу (втрата, пошкодження вантажу); наявність транспорту для організації перевезення; безпека (крадіжка, несанкціонований доступ до вантажу); надійність транспортного засобу. |
| Частота відправлень вантажів                                 | Кількість можливих вильотів/ судовиходів/ відправлень поїздів за визначений термін   |
| Здатність перевезення різного виду вантажів                  | Можливість прийому для перевезення різних видів вантажів ( генеральних, швидкопсувних, вантажів під температурним режимом)   |

*Джерело: складено автором [46]*

Як ми можемо побачити з таблиці, частина критеріїв є детермінованими показниками, частина - стохастичними.

Додаткові труднощі щодо оцінки даних критеріїв системи пов'язані з тим, що частина індексів має кількісний характер, частина — якісний.

Наприклад, вартість, тривалість перевезення та частота відправлень вантажів — є кількісними показниками, в той час як ризики, здатність перевезення різного виду вантажів та безпека перевезення — є якісним показником за експертною оцінкою.

Ще однією важливою функцією логістики є оптимізація ресурсів та зниження витрат. Ефективне управління логістикою допомагає зменшити запаси, скоротити час циклу поставок та знизити витрати на транспортування та зберігання товарів. Це дозволяє організації ефективно використовувати свої ресурси та збільшити прибутковість. Логістика також грає важливу роль у досягненні сталого розвитку та відповідального ведення бізнесу. Зменшення викидів, ефективне використання енергії та інноваційні підходи до упаковки та транспортування товарів допомагають організаціям дотримуватися вимог сталості та боротися з екологічними проблемами. Управління логістикою також

передбачає використання сучасних технологій та інформаційних систем для автоматизації та покращення процесів. Це дозволяє збільшити точність та ефективність управління, полегшує моніторинг і контроль за усіма аспектами логістичного ланцюга.

Загалом, управління логістикою є важливим елементом сучасного бізнесу, який допомагає організаціям забезпечити гладкий рух товарів та послуг, знизити витрати та виконувати свої соціальні та екологічні зобов'язання. Успішне впровадження та управління логістикою стає ключем до досягнення конкурентних переваг та сталого розвитку бізнесу.

Транспортна логістика - це сукупність процесів та стратегій, які забезпечують ефективне та безперервне переміщення товарів та послуг від постачальника до кінцевого споживача. Цей аспект логістики є важливою складовою будь-якого бізнесу, який залежить від фізичної доставки продукції або послуги до клієнтів. У цьому розглянемо важливість транспортної логістики та її ключові аспекти [13, 29, 44].

Однією з ключових важливостей транспортної логістики є забезпечення реалізації стратегічних цілей підприємства. Транспортна логістика допомагає підприємствам розширювати свій ринок та досягати нових клієнтів, забезпечуючи ефективну доставку їхніх продуктів. Вона дозволяє підприємствам конкурувати на міжнародному рівні та збільшувати свою глобальну присутність.

Другим важливим аспектом є зниження витрат. Ефективне управління транспортною логістикою дозволяє зменшити витрати на транспортування та зберігання товарів, скорочити час доставки та оптимізувати ланцюг постачання. Це полегшує виробникам і роздрібним компаніям збільшити свою прибутковість та конкурентоспроможність.

Третім важливим аспектом транспортної логістики є поліпшення обслуговування клієнтів. Забезпечення швидкої та надійної доставки товарів допомагає задовольняти потреби клієнтів та підвищує їхню лояльність. Клієнти все більше очікують швидких та зручних послуг, і транспортна логістика грає ключову роль у задоволенні їхніх очікувань.

Останнім, але не менш важливим, аспектом є сталість і ефективність управління ресурсами та екологічний вплив.

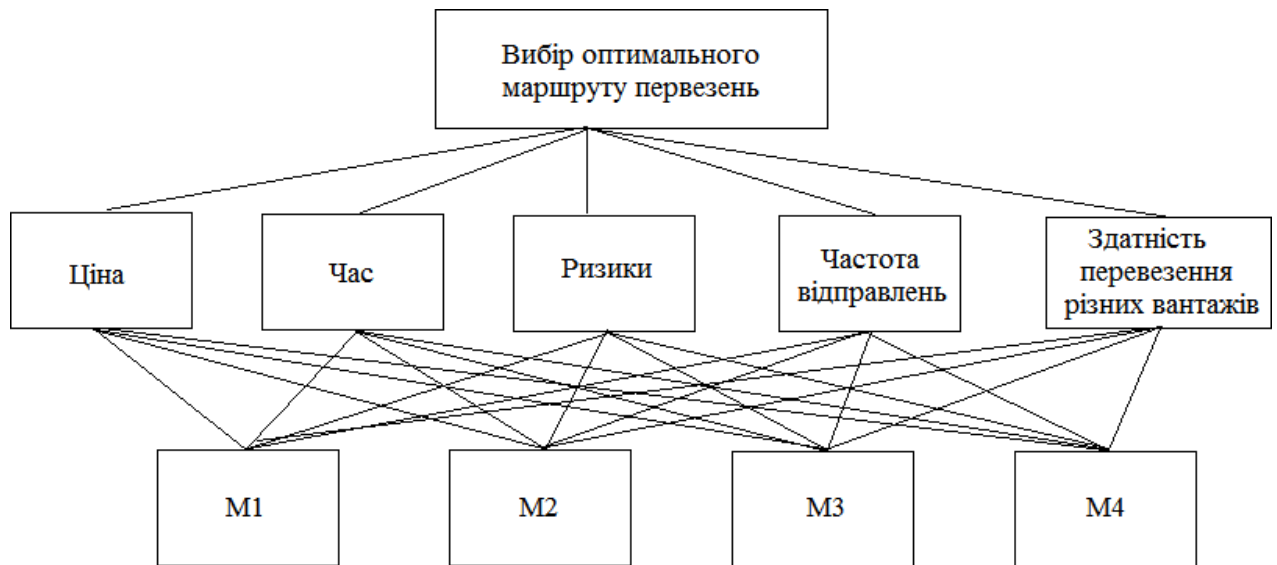


Рис. 1.2. Ієрархічна модель вибору маршруту перевезення вантажу

*Джерело: складено автором [44]*

Транспортна логістика допомагає ефективно використовувати ресурси, зменшувати викиди та вплив на навколишнє середовище, що стає все важливішим у сучасному світі.

У підсумку, транспортна логістика є важливою складовою ефективного постачання товарів та послуг. Вона допомагає підприємствам розширювати свій вплив, знижувати витрати, поліпшувати обслуговування клієнтів та дотримуватися сталості. Використання транспортної логістики стає ключем до успіху та конкурентної переваги в сучасному бізнес-середовищі.

Транспортний менеджмент і логістика - це дві важливі галузі управління, які взаємодіють для забезпечення ефективного руху товарів і послуг від виробника до кінцевого споживача. В сучасному бізнес-середовищі ці дві галузі стають ключовими для забезпечення конкурентоспроможності та задоволення потреб клієнтів. У цьому ми розглянемо важливість транспортного менеджменту та логістики і їхню взаємодію [8, 17, 26, 59].

Логістика, з іншого боку, охоплює більший спектр функцій, включаючи планування, координацію та контроль всіх етапів логістичного ланцюга постачання. Це включає в себе обробку замовлень, управління запасами,

управління складами та логістичне планування. Логістика допомагає забезпечити ефективну координацію всіх ланок ланцюга постачання та оптимізацію процесів.

Управління транспортною логістикою є невід'ємною частиною будь-якого успішного бізнесу, який вимагає фізичного переміщення товарів та послуг від виробника до клієнта. Ця галузь логістики забезпечує ефективну організацію та керування транспортними потоками і відіграє важливу роль у задоволенні потреб клієнтів, оптимізації процесів та досягненні конкурентних переваг в сучасному бізнес-середовищі [15, 22, 48].

Однією з ключових аспектів управління транспортною логістикою є вибір правильних транспортних засобів та інфраструктури. Вибір оптимального виду транспорту, маршруту та технічного стану транспортних засобів може суттєво вплинути на витрати та якість послуги. Бізнес повинен вибирати транспортні рішення, які найкраще відповідають його потребам і специфіці.

Крім того, управління транспортною логістикою передбачає планування та координацію руху товарів і послуг. Це включає в себе маршрутизацію, управління доставкою та вантажними операціями. Планування є ключем до оптимізації процесів і забезпечення швидкої та надійної доставки.

Логістика також включає в себе управління запасами та складськими операціями. Оптимальний рівень запасів та ефективне управління складами допомагають знижувати витрати на зберігання та підтримувати належний рівень обслуговування клієнтів.

Структура ринку логістичного аутсорсингу України має такий вигляд:

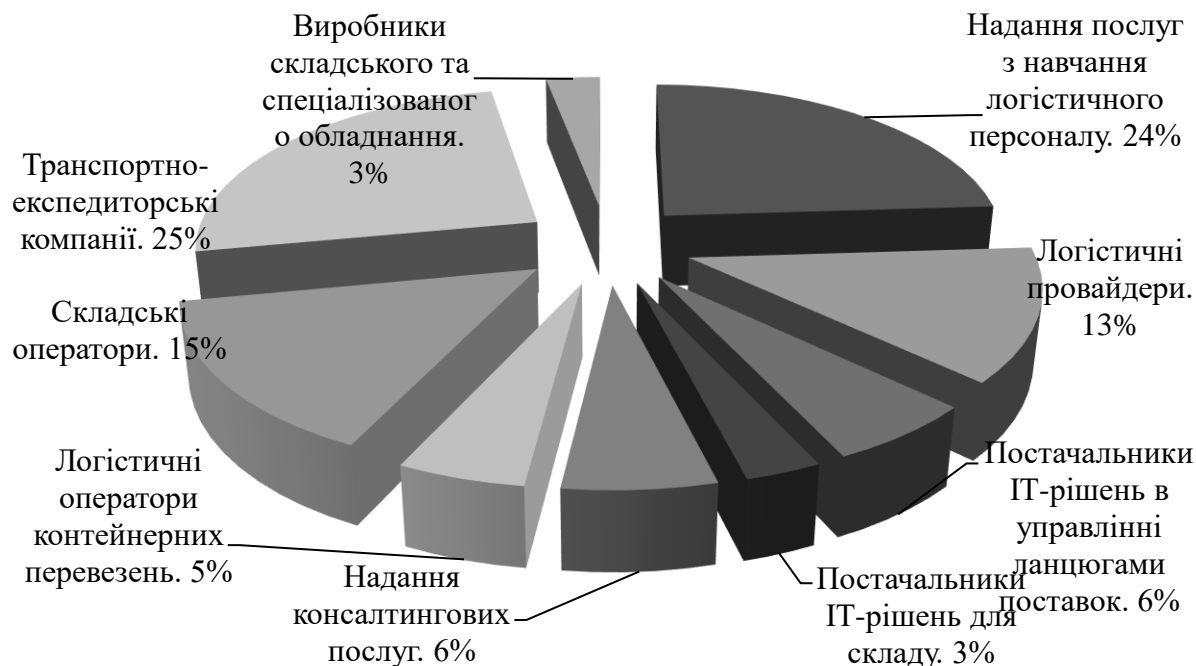


Рис. 1.3. Структура ринку логістичного аутсорсингу України

Логістичний аутсорсинг в Україні розвивається повільніше ніж за кордоном. Це є наслідком низки причин, таких як: невідповідність рівня обслуговування до прийнятих провайдером зобов'язань; складність в досягненні зниження витрат; зміна вартості послуг після початку співпраці; практично відсутня можливість контролювати і впливати на операції, які виконують логістичні компанії; мала кількість консультантів високої кваліфікації.

Прикладами ефективного логістичного аутсорсингу в Україні є створення компаній, які якісно виконують функції зберігання і переробки продукції (митні та складські термінали).

Важливість управління транспортною логістикою полягає в тому, щовона дозволяє бізнесу забезпечити ефективну і надійну доставку продукції або послуги, задовольняючи очікування клієнтів. Це підвищує рівень задоволеності клієнтів і допомагає зберегти їхню лояльність.

А, отже, управління транспортною логістикою в бізнесі є важливою складовою ефективного постачання товарів та послуг. Воно дозволяє оптимізувати процеси, знижувати витрати та забезпечувати задоволення потреб клієнтів. Успішне управління транспортною логістикою стає ключем до досягнення конкурентних переваг та сталого розвитку бізнесу.

Транспортна логістика включає в себе управління фізичною доставкою товарів і послуг від місця виробництва до місця споживання. Це включає в себе вибір транспортних засобів, маршрутизацію, управління транспортними операціями та багато інших аспектів. Транспортна логістика спрямована на забезпечення швидкої та надійної доставки, що є важливим фактором задоволення клієнтських потреб [23, 24, 45, 60].

Управління ланцюгом постачання охоплює більший контекст та включає в себе планування та координацію всіх процесів, пов'язаних з постачанням товарів та послуг. Воно розглядає ланцюг постачання як єдину систему, в якій кожен елемент взаємодіє з іншими. Це включає в себе управління постачальниками, управління запасами, планування виробництва та багато інших аспектів. Управління ланцюгом постачання спрямоване на оптимізацію всього процесу, з метою зниження витрат та підвищення продуктивності.

Важливість взаємодії транспортної логістики та управління ланцюгом постачання полягає в тому, що ця синергія дозволяє підприємствам досягати максимальної ефективності та задоволення потреб клієнтів. Транспортна логістика забезпечує фізичну доставку, в той час як управління ланцюгом постачання забезпечує правильне планування і координацію всієї логістичної діяльності. Це допомагає знижувати витрати, оптимізувати процеси та забезпечувати задоволення клієнтів.

Загалом, транспортна логістика та управління ланцюгом постачання взаємодіють для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Їхнє поєднання допомагає бізнесам оптимізувати процеси та задовольняти ринкові вимоги, що є ключем до успіху в сучасному світі бізнесу.

Транспортна логістика є важливою складовою логістичного ланцюга постачання, і її оптимізація в сучасному бізнес-середовищі є ключовим фактором для досягнення ефективності та конкурентоспроможності. Оптимізація бізнес-процесів в транспортній логістиці допомагає підприємствам знижувати витрати, підвищувати рівень обслуговування клієнтів та забезпечувати більш гнучкий інтегрований ланцюг постачання. У цьому ми розглянемо важливість

оптимізації бізнес-процесів в транспортній логістиці та її ключові аспекти [21, 30, 50].

Оптимізація бізнес-процесів в транспортній логістиці передбачає аналіз та вдосконалення усіх етапів доставки товарів і послуг. Це включає в себе вибір оптимальних маршрутів, транспортних засобів, термінів доставки і оптимізацію робочих процесів на складах та вантажних терміналах. Оптимізація спрямована на зниження часу доставки та витрат, що дозволяє підприємствам підвищити продуктивність та прибутковість.

Оптимізація бізнес-процесів також допомагає управляти ризиками. Наприклад, шляхом впровадження систем відстеження вантажів та передбачення можливих затримок, підприємства можуть реагувати на негативні ситуації та запобігати простою в доставці.

При цьому Буркіною Н. В. та Капітонець М. В. проаналізовано наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених. Здійснено статистичний аналіз ринку логістики України. Досліджено динаміку розвитку логістичного ринку України за допомогою Індексу логістичної ефективності та здійснено його прогностичні значення на майбутнє. Проведено аналіз структури основних показників Індексу логістичної ефективності та виявлено сильні та слабкі сторони вітчизняного ринку логістичних послуг [5].

Одним із ключових аспектів оптимізації транспортної логістики є використання інформаційних технологій. Сучасні інформаційні системи дозволяють в режимі реального часу відслідковувати рух товарів, спрощувати планування маршрутів і координацію процесів, а також забезпечувати взаємодію між різними ланками ланцюга постачання [18, 27].

Отже, транспортне обслуговування відіграє важливу роль у сучасному бізнесі, надаючи послуги з підтримки та управління транспортом. Воно сприяє ефективному переміщенню товарів та послуг, забезпечує оптимізацію логістичних процесів та дозволяє підприємствам зосередитися на своєму основному бізнесі [15, 38, 53].

## **Висновки до розділу 1**



У світі, де конкуренція росте, а клієнти стають вибагливішими, ланцюг постачання стає ключовим активом. Він не тільки забезпечує постачання товарів, але і впливає на репутацію підприємства та його здатність забезпечити клієнтів якісними та вчасними послугами. Тому оптимізація ланцюга постачання стає необхідною умовою для успіху в сучасному бізнесі.

Транспортна логістика та управління ланцюгом постачання - це дві важливі галузі управління, які взаємодіють для досягнення максимальної ефективності та конкурентоспроможності в сучасному бізнес-середовищі. Ці галузі доповнюють одна одну та створюють синергію для оптимізації ланцюга постачання та забезпечення високої якості обслуговування клієнтів.

Оптимізація бізнес-процесів в транспортній логістиці є ключем до досягнення ефективності та конкурентоспроможності. Вона дозволяє підприємствам забезпечувати швидку та надійну доставку, знижувати витрати та вдосконалювати обслуговування клієнтів. Сучасні технології та інновації роблять оптимізацію транспортної логістики більш доступною та ефективною, роблячи її невід'ємною складовою успішного бізнесу.

Сучасний розвиток інформаційних технологій значно змінив ландшафт логістичної діяльності. Впровадження систем автоматизації, використання великих даних (Big Data), Інтернету речей (IoT), а також штучного інтелекту дозволяє підприємствам не лише покращити управління логістичними процесами, а й передбачати майбутні тенденції, знижувати помилки і досягати більш високої точності в роботі.

## РОЗДІЛ 2

# АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю транспортна компанія «КОРСЕЛЬ» (далі ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ») засноване 08 червня 2018 р. Юридична адреса компанії: Україна, 61037, Харківська область, місто Харків, проспект Героїв Харкова, будинок 199, корпус Д5, офіс 230. Запис в ЄДР: 61037, Харківська обл., м. Харків, Пр. Героїв Харкова, буд. 199, корп. Д5, Офіс 230. Головною метою створення даної організації є заробіток шляхом реалізації певних видів діяльності, передбачених статутом. Також, вона покликана створити нові можливості для зайнятості незайнятого населення та сприяти зміцненню економіки не лише регіону, але і всієї України.

Основним видом діяльності підприємницької організації є перевезення вантажним автомобільним транспортом. До того ж згідно зі статутом транспортна компанія може бути пов'язана з:

- посередницькою діяльністю у торгівлі товарами широкого сортименту;
- іншими видами роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах;
- неспеціалізованою оптовою торгівлею;
- ремонтом побутових приладів, домашнього та садового обладнання, ремонтом і технічним обслуговуванням машин та устаткування промислового призначення;
- наданням інших допоміжних комерційних послуг, консультуванням з питань комерційної діяльності й керування;
- іншою професійною, науковою та технічною діяльністю, роботою у сфері інжинірингу, наданням послуг технічного консультування в цих сферах;
- діяльністю у сфері права, надання у оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- наданням в оренду інших машин, устаткування та товарів;
- наданням в оренду будівельних машин і устаткування;

- наданням в оренду сільськогосподарських машин і устаткування;
- наданням в оренду водних транспортних засобів, надання в оренду вантажних автомобілів;
- наданням в оренду автомобілів і легкових автотransпортних засобів,
- іншою допоміжною діяльністю у сфері транспорту;
- іншим пасажирським наземним транспортом, пасажирським наземним транспортом міського і приміського сполучення;
- роздрібною торгівлею деталями та приладдям для автотransпортних засобів;
- технічним обслуговуванням і ремонтом автотransпортних засобів та ін [8,10, 51].

Статутний капітал транспортної компанії становить 30 тис. грн. Рівень основних показників господарської діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» продемонстровано у табл. 2.1.

*Таблиця 2.1.*

**Динаміка основних показників господарської діяльності  
ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» у 2019-2023 рр., тис. грн**

| Показник                    | 2019 | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023   | Відношення<br>2023 до 2020,<br>% |
|-----------------------------|------|---------|---------|---------|--------|----------------------------------|
| Дохід                       | -    | 4346    | 5285    | 6671    | 5836   | 134,3                            |
| Чистий прибуток             | -    | 55      | 170     | 229     | 915    | 1663,6                           |
| Активи                      | 108  | 108     | 109     | 109     | 17 691 | 16380,6                          |
| Поточні зобов'язання        |      | 115     | 227     | 4081    | 16622  | 14453,9                          |
| Кількість працівників, осіб | 1    | 3       | 4       | 4       | 6      | 200,0                            |

*Джерело: складено автором*

Попри воєнний стан, загалом динаміка основних показників господарської діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» у 2019-2023 рр., за більшістю індикаторів, є позитивною. Переважно її забезпечують: 1) надання транспортних послуг населенню та організаціям, вантажні перевезення та розвантажувальні роботи; надання транспортних та експедиторських послуг з вантажопасажирських

перевезень на території України і на території інших держав. Чистий прибуток зріс у 2023 році порівняно із 2020 роком у 16 разів.

При цьому послуги ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» з транспортування та логістики відіграють важливу роль у забезпеченні руху товарів і послуг в межах ринкової системи. Передусім їх роль полягає у: забезпеченні логістичного ланцюжка; пересуванні товарів від виробника до споживача, що є ключовим компонентом логістичного ланцюжка (це допомагає забезпечити вчасну поставку товарів на ринок); можливості розширювати свої ринки збуту на великі відстані, включаючи національні та міжнародні ринки (це відкриває нові можливості для зростання бізнесу); зниженні витрат на доставку товарів, що робить продукцію більш конкурентоспроможною на ринку; забезпеченні споживачам доступу до різних товарів та послуг, навіть якщо вони знаходяться на значній відстані від виробництва тощо. Загалом транспортні послуги ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» визначають ефективність і функціонування системи, сприяючи переміщенню товарів і послуг усюди та сприяючи господарському розвитку різних суб'єктів підприємницької діяльності.

Основні засоби в господарській діяльності відіграють ключову роль і мають різні важливі аспекти. Так, основні засоби є фізичними активами, які використовуються для виробництва товарів або надання послуг. Вони є необхідними для функціонування підприємства та виконання його основної діяльності.

Основні засоби можуть допомогти такому підприємству як ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» знизити витрати на виробництво або надання послуг, оскільки їх можна амортизувати протягом тривалого часу, що дозволяє розподілити вартість протягом багатьох років. Крім того, використання ефективних основних засобів дозволяє підвищити продуктивність праці та покращити якість продукції або послуг. До того ж основні засоби можуть бути використані для розширення бізнесу, введення нових продуктів або послуг, а також для відкриття нових ринків. При цьому володіння власними основними засобами забезпечує певний ступінь конкурентної переваги, оскільки це дозволяє зберігати контроль над виробництвом та якістю товарів або послуг. Основні засоби служать і як гарантія

для банків та інших кредиторів, що сприяє отриманню фінансової підтримки для розвитку підприємства.

А загалом, основні засоби для ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» є фундаментальною частиною виробничого процесу та функціонування підприємства, і вони відіграють важливу роль в досягненні успіху та стійкості підприємства на ринку.

Інформація про наявність основних засобів підприємства наведена в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Вартість основних фондів ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»**

| Група  | 2021 р.  |       | 2022 р.  |       | 2023 р.  |       | 2023 р. до 2021 р. |       |
|--|----------|-------|----------|-------|----------|-------|--------------------|-------|
|  | тис.грн. | %     | тис.грн. | %     | тис.грн. | %     | %                  | +-    |
| Основні фонди усього                             | 4125,8   | 100,0 | 4587,1   | 100,0 | 5227,2   | 100,0 | 126,7              | -     |
| З них: будинки, та передавальні пристрої споруди | 789,9    | 19,2  | 874,5    | 19,2  | 909,0    | 17,5  | 115,2              | -1,71 |
| Транспортні засоби, машини та обладнання         | 2724,7   | 66,4  | 2970,6   | 64,8  | 3351,0   | 64,3  | 122,8              | -2,31 |
| Інвентар   | 75,8     | 1,7   | 87,5     | 1,8   | 90,3     | 1,6   | 119,2              | -0,10 |
| Малоцінні оборотні матеріальні активи (тара)     | 289,7    | 7,1   | 328,7    | 7,3   | 331,5    | 6,4   | 114,2              | -0,71 |
| Інші засоби                                      | 2457     | 5,7   | 3258     | 7,1   | 5466     | 10,2  | 222,3              | +4,80 |

*Джерело: складено автором*

Дані таблиці 2.2 вказують на значні зміни у рухомості та складі основних активів, зокрема транспортних засобів, машин та обладнання (показники приросту складають 22,8%, а відхилення - 2,31 відсоткових пункти).

Аналіз показує, що первинна вартість активів, які перебувають у власності компанії ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ», висока, але їх загальний стан щодо зношеності на сьогодні становить лише 40,7%. Головною причиною цього є амортизація застарілих складських приміщень. У той час як інвентар (меблі), що перебуває в користуванні ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ», зношені всього на 6,7%, і малоцінні оборотні активи (тара) зовсім не піддаються зносу.

У таблиці 2.3 наведено динаміку середньорічної кількості працівників підприємства протягом останніх трьох років.

**Динаміка середньорічної чисельності працівників ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» за  
2009-2023 рр.**

| Рік  | Середньорічна чисельність персоналу |                          |
|------|-------------------------------------|--------------------------|
|      | осіб                                | Ланцюговий темп росту, % |
| 2019 | 1                                   | -                        |
| 2020 | 3                                   | 300,0                    |
| 2021 | 4                                   | 133,3                    |
| 2022 | 4                                   | 100,0                    |
| 2023 | 6                                   | 166,6                    |

*Джерело: складено автором*

Дані, представлені в таблиці 2.3, вказують на збільшення середньорічної кількості працівників у ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» протягом останніх років: з 1 до 6 осіб. Цей ріст в основному обумовлений результатами модернізації виробництва, що дозволило частково збільшити потребу у працівниках.

Собівартість у транспортній компанії — це сума всіх витрат, які компанія несе для виконання своїх основних операційних функцій, таких як перевезення вантажів або пасажирів, зберігання, організація транспортування і надання супутніх послуг. Підрахунок собівартості важливий для розуміння ефективності компанії, визначення ціни послуг та забезпечення рентабельності бізнесу.

Основні складові собівартості транспортної компанії

1. Прямі витрати

**Зарплата водіїв та іншого персоналу:** Це витрати на оплату праці водіїв, диспетчерів, механіків та інших працівників, безпосередньо залучених до виконання перевезень.

**Транспортні засоби (амортизація):** Витрати на амортизацію транспорту (вантажівки, автобуси, автомобілі тощо) – частина вартості транспортних засобів, яку потрібно віднести до собівартості залежно від строку служби та інтенсивності експлуатації.

**Паливо:** Витрати на паливо для транспортування вантажів або пасажирів, що є однією з основних статей витрат для транспортних компаній.

Технічне обслуговування та ремонт: Витрати на регулярне обслуговування та ремонти транспортних засобів (наприклад, заміна шин, ремонт двигунів, технічні огляди).

Страховання транспорту та вантажів: Витрати на обов'язкове і добровільне страхування транспортних засобів і вантажів від аварій, крадіжок, стихійних лих.

## 2. Непрямі витрати

Оренда та утримання офісів, складів: Витрати на оренду приміщень для офісу, складів або інших об'єктів, необхідних для функціонування компанії.

Адміністративні витрати: Витрати на управлінський персонал, бухгалтерію, юридичні та консультаційні послуги.

Маркетинг і реклама: Витрати на просування компанії, рекламу, розробку рекламних кампаній, підтримку бренду.

Канцелярські та офісні витрати: Витрати на папір, канцелярські товари, витратні матеріали для роботи офісу.

## 3. Витрати на логістичні послуги та інфраструктуру

Транспортні послуги третіх осіб: Витрати на перевезення вантажів або пасажирів, якщо компанія використовує субпідрядників або інші транспортні засоби (наприклад, для міжміських перевезень або міжнародних вантажів).

Плата за користування інфраструктурою: Витрати на плату за проїзд по платних дорогах, перевезення через мости, порти, митні збори або збори за використання інфраструктури на транспортних терміналах.

## 4. Фінансові витрати

Кредити та позики: Витрати на обслуговування кредитів, позик або лізингу, якщо компанія фінансує придбання транспортних засобів або інших активів за рахунок позикових коштів.

Податки та збори: Витрати на податки, збори, ліцензії та дозволи, що регулюють діяльність транспортної компанії.

## 5. Інші витрати

Витрати на навчання персоналу: Включають витрати на професійну підготовку водіїв, технічного персоналу, диспетчерів та інших співробітників компанії.

Невизначені витрати: Непередбачувані витрати, такі як штрафи, компенсації, аварії або інші форс-мажорні ситуації.

Собівартість виробництва продукції на підприємстві впродовж останніх трьох років зазнавала значних коливань, однак відносний обсяг операційних витрат залишався стабільним відносно загального обсягу витрат, як показано у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Структура собівартості транспортних послуг ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» у  
2019-2023 році, %**

| Стаття затрат                        | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|
| Оренда та амортизування              | 4,8     | 5,2     | 6,9     | 4,9     | 5,1     | 0,3        |
| Електро- та теплоенергетика          | 11,2    | 13,9    | 10,8    | 12,8    | 14,2    | 3          |
| Зв'язок і оргтехніка                 | 2,4     | 2,3     | 1,5     | 1,3     | 1,3     | -1,1       |
| Ремонт та технічне обслуговування    | 4,3     | 4,3     | 5,3     | 3,3     | 3,6     | -0,7       |
| Паливо і паливно-мастильні матеріали | 7,8     | 7,8     | 5,2     | 6,2     | 6,4     | -1,4       |
| Пакувальні засоби                    | 0,5     | 0,5     | 1,1     | 0,8     | 0,8     | 0,3        |
| Затрати на зберігання                | 12,7    | 12,7    | 8,6     | 10,2    | 10,1    | -2,6       |
| Заробітна платня працівників         | 29,1    | 27,4    | 23,4    | 25,4    | 24,8    | -4,3       |
| Закупівля запчастин                  | 17,8    | 16,5    | 17,3    | 19,5    | 19,5    | 1,7        |
| Решта витрат                         | 9,4     | 9,4     | 19,9    | 15,6    | 14,2    | 4,8        |
| Всього                               | 100     | 100     | 100     | 100     | 100     | x          |

*Джерело: складено автором*

Дані, представлені в таблиці 2.4, підтверджують важливу роль витрат на оплату праці персоналу з нарахуваннями у загальній структурі собівартості, що становить 24,8%, проте у 2023 році порівняно із 2019 роком фонд заробітної плати зменшився на 4,3%. Також варто відзначити високі витрати на електро- та теплоенергію, які складають 14,2%, і витрати на закупівлю запчастин, що становлять 19,5%. Решта видатків є менш значущими в загальній структурі і майже не впливають на собівартість послуг у галузі транспорту.

Однією з ключових досягнень у сучасності є розробка маркетингової концепції. Під впливом зростаючого тиску з боку розвиваючогося



маркетингового середовища, фірми вимушені враховувати навіть такі аспекти, як зрозуміння того, чому споживач приймає певні рішення. Для успішної маркетингової компанії в умовах висококонкурентного ринку необхідно створити гнучкі, результативні та ефективні маркетингові стратегії. Аналіз маркетингової політики підприємства ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» на сучасному етапі передбачає вивчення асортименту продукції підприємства, оцінку її економічної вигідності, аналіз торгової мережі і інших аспектів. До важливих завдань також входить вивчення сучасних підходів до управління маркетинговими програмами та продажами на підприємстві. Інформація про асортимент послуг ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» та її внесок у загальний обсяг доходів представлена у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Структура виручки від основних видів діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»  
у 2022-2023 рр.**

| Основні види діяльності                  | Обсяги доходів |      |           |      |
|--|----------------|------|-----------|------|
|  | 2022 р.        |      | 2023 р.   |      |
|  | тис. грн.      | %    | тис. грн. | %    |
| Транспортування насіння соняшнику і олії | 1647,74        | 24,7 | 1301,43   | 22,3 |
| Транспортування зерна                    | 1247,48        | 18,7 | 1132,18   | 19,4 |
| Транспортування добрив                   | 1447,61        | 21,7 | 1254,74   | 21,5 |
| Транспортування будівельних матеріалів   | 993,979        | 14,9 | 1067,99   | 18,3 |
| Транспортування кондитерських виробів    | 306,866        | 4,6  | 134,228   | 2,3  |
| Реалізація інших робіт і послуг          | 1027,33        | 15,4 | 945,432   | 16,2 |
| Усього                                   | 6671           | 100  | 5836      | 100  |

*Джерело: складено автором*

Інформація, яка подана в таблиці 2.5, свідчить про те, що ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» не має глибокої спеціалізації в основних напрямках своєї діяльності. Серед найбільш популярних видів послуг, які мають попит на ринку, можна виділити транспортування олії (більше 20%), транспортування зерна (18-19%), транспортування добрив (21%) і транспортування будівельних матеріалів (14-18%). Водночас прибуток від транспортування кондитерських виробів є досить скромним (2,3%). Також, частина доходів отримується від надання в оренду складських приміщень та інших видів діяльності (15-16%).



Рис. 2.1. Динаміка виручки від основних видів діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» у 2022-2023 рр., %

*Джерело: складено автором*

Основними конкурентами ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» на ринку міста Дніпро, головним чином, є інші транспортні компанії та приватні підприємці, які також спеціалізуються на перевезеннях та схожих послугах. Компанії за класом «Вантажний автомобільний транспорт» та найбільшим виторгом: ПП «ТРАНС ЛОГІСТИК», ТОВ «НЕО-ТРАНС», ТОВ «ТРАНС-СЕРВІС-1», ТОВ «БЕЛОГВІ», ТОВ «ЄВРОПА ТРАНС АГРО», ТОВ «ВАЙТ», ТОВ «МИРОНІВСЬКИЙ ПРОДУКТ», ЛЕОН-СЕРВІС ПЛЮС, ПрАТ ТЕК «ЗАХІДУКРТРАНС», тощо.

## 2.2. Характеристика організації логістичної діяльності підприємства

Організація логістичної діяльності транспортної компанії є основою її ефективної роботи і включає управління усіма процесами, що забезпечують переміщення вантажів чи пасажирів з одного місця в інше. Від правильного і ефективного організування логістичних операцій залежить не лише рентабельність підприємства, але й якість обслуговування клієнтів, своєчасність доставки та здатність компанії адаптуватися до змінюваних умов.



Рис. 2.2. Організаційна структура ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

*Джерело: складено автором*

Логістична компанія Корсель – 3PL-оператор в Україні. Спеціалізація – здійснення міжнародних перевезень вантажів автотранспортом між Україною та країнами ЄС.

Міжнародні вантажні перевезення є критичним елементом у світовій економіці, що дозволяє компаніям переміщувати товари між країнами ефективно та вчасно. Вибір між FTL (Full Truck Load) та LTL (Less Than Truck Load) перевезеннями може значно вплинути на вартість, швидкість та надійність доставки.

FTL (Full Truck Load) Перевезення. FTL-перевезення включають

використання цілого вантажного автомобіля для одного вантажу. Це ефективний метод для великих, негабаритних або швидкопсувних вантажів, які потребують швидкої доставки без перерв.

Переваги FTL: Швидкість доставки: Відправлення без зупинок для додаткових завантажень або розвантажень. Безпека вантажу: Зниження ризиків пошкодження вантажу завдяки мінімальним маніпуляціям. Прямі поставки: Виключно ваш вантаж у транспорті, що забезпечує кращий контроль над доставкою.

LTL (Less Than Truck Load) Перевезення. LTL перевезення є вибором для відправлення менших вантажів, які не потребують цілого вантажного автомобіля. Вантажі комбінуються з іншими замовленнями, що дозволяє зменшити витрати.

Переваги LTL: Вартість: Платите тільки за обсяг або вагу, яку займає ваш вантаж. Гнучкість: Ідеально для компаній з малими або нерегулярними відправками. Екологічність: Зменшення кількості порожніх поїздок сприяє зниженню викидів вуглекислого газу.

Вибір між FTL і LTL залежить від багатьох факторів, включаючи об'єм, терміновість та бюджет вантажу.

Основні відмінності: Об'єм вантажу: FTL вигідний для великих, важких вантажів, тоді як LTL підходить для менших, не таких критичних вантажів. Терміновість доставки: FTL забезпечує швидшу доставку, оскільки розвантаження та завантаження вантажу відбуваються без зайвих зупинок. Бюджет: LTL часто виявляється більш економічним варіантом для компаній, які хочуть оптимізувати витрати на логістику.

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» пропонує клієнтам зробити правильний вибір між FTL та LTL міжнародними перевезеннями, розуміння їх переваг і особливостей допоможе забезпечити ефективність і економію вашої логістики. Транспортні та логістичні компанії постійно прагнуть забезпечити швидку та надійну доставку: від великих міжнародних експортних операцій до дрібних локальних поставок.

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» – провідна компанія в галузі вантажних перевезень, забезпечують надійну та безпечну доставку незалежно від типу товарів: вироби

масового споживання, швидкопсувні продукти, небезпечні речовини, великогабаритне обладнання чи інші специфічні вантажі.

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» пропонує комплексний підхід до автоперевезень, починаючи з вивчення потреб клієнта та розробки оптимальних логістичних рішень. Завдяки широкій мережі партнерів та доступу до різних видів вантажного транспорту, ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» підбирає для клієнта найкращий варіант.

Надійність і безпека є головними пріоритетами ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ». ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» дотримується високих стандартів безпеки та якості, забезпечуючи належне пакування та захист вантажу під час транспортування. Гарантує професійний підхід, високу якість обслуговування та своєчасну доставку по всьому світу.



Рис. 2.3. Інформаційна система ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

*Джерело: складено автором*

## Класифікації вантажних автомобілів і їхніх характеристик

## ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

| Класифікація                 | Вантажність                             | Характеристика  |
|------------------------------|---|---|
| Класифікація за вантажністю  | Особливо мала вантажність (до 1 тонни)  | Ідеальні для міських доставок або перевезення невеликих партій товарів на короткі відстані  |
|                              | Мала вантажність (1-3,5 тонни)          | Широко використовуються в різних галузях, включаючи логістику, дистрибуцію та міські доставки. Приклади: мікроавтобус, газель, ЗІЛ.   |
|                              | Середня вантажність (понад 3,5-15 тонн) | Забезпечують ефективну та швидку доставку товарів великими партіями між містами, обласними центрами та регіонами. До цієї категорії належать фургони, самоскиди, тягачі.  |
|                              | Велика вантажність (понад 15 тонн)      | Використовуються для перевезення великих промислових товарів, будівельних матеріалів, сировини, палива, сільськогосподарських вантажів. Приклади: контейнеровози, авторефрижератори.                            |
|                              | Особливо велика вантажність             | Призначені для перевезення гірської породи, руди, вугілля та використовуються поза дорогами загальної мережі  |
| Класифікація за типом кузова | Бортові автомобілі                      | Мають платформу, оточену бортами з усіх чотирьох сторін. Вони універсальні та можуть перевозити різні типи вантажів   |
|                              | Тентовані авто                          | Металева рама, покрита водонепроникною тканиною (тентом). Легко знімаються для завантаження та розвантаження  |
|                              | Металеві контейнери                     | Використовуються для транспортування сипучих матеріалів, металобрухту, великогабаритних сміттєвих відходів та інших твердих речовин   |
|                              | Рефрижератори                           | Обладнані холодильними установками, що підтримують постійну низьку температуру. Використовуються для перевезення продуктів, що вимагають контролю температури, або фармацевтичних препаратів                    |
|                              | Ізотермічні автівки                     | Кузов з теплоізоляційних матеріалів забезпечує рівномірну температуру всередині. Використовуються для товарів, які не потребують холодильного обладнання, але вимагають підтримки певного температурного режиму |
|                              | Цистерни                                | Спеціальний тип кузова для перевезення рідин або газів. Виготовляються з металу або спеціальних матеріалів, що відповідають вимогам безпеки   |
|                              | Самоскиди                               | Кузов підіймається для автоматичного вивантаження вантажів. Використовуються для перевезення піску, гравію, будівельних матеріалів або зерна  |
|                              | Тягачі                                  | Використовуються для перевезення вантажних причепів або напівпричепів   |
|                              | Платформи та низькорамні трали          | Відрізняються великою вантажопідйомністю (до 200 тонн) та спеціальними кріпильними конструкціями. Використовуються для перевезення техніки, машин, обладнання, труб, брусів, колод тощо                         |

Підприємство ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» має на балансі 34 автомобілі, основні

з яких: DAF XF 106 2015 років – 10 шт. Mercedes-Benz Actros 2014 років – 10 шт. Mercedes-Benz Atego 2011 років – 8 шт. Основні транспортно-технічні характеристики вантажних авто вказані у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

**Транспортно-технічні характеристики автомобілів на балансі підприємства ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»**

| Показники                      | Марка автомобіля     |                     |              |
|--------------------------------|----------------------|---------------------|--------------|
|                                | Mercedes-Benz Actros | Mercedes-Benz Atego | DAF XF 106   |
| Кількість транспортних засобів | 10                   | 8                   | 10           |
| Вантажопідйомність             | 19000                | 4950                | 9250         |
| Тип кузова                     | евротент             | рефрижератор        | рефрижератор |
| Рік випуску                    | 2014                 | 2011                | 2015         |

*Джерело: складено автором на основі транспортно технічних характеристик автомобілів*

Коефіцієнт зносу – це числовий показник, який відображає ступінь зносу або зношування об'єкта протягом певного періоду часу або після пройденої відстані.

Середня ціна вантажівок (1 шт) на момент придбання становила 20 тисяч доларів.

Хоча підприємство наразі використовує старі машини, деяким більш ніж 10 років, але на початку 2019 року, перед початком своєї підприємницької діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» провела капітальний ремонт та з того часу підприємство підтримує техніку в оптимальному стані.

Підприємство обладнує техніку усіма необхідними технологіями, такими як гідроборт, для охоплення точок розгрузки де не передбачені спеціальні рампи, системи GPS, які допомагають відстежувати вантаж, швидкість руху водія і так далі. Однак треба зазначити, що відремонтована, але стара техніка має свої недоліки, які включають, але не обмежуються неможливістю міжнародних перевезень, частіше виникнення проблем через неправильну експлуатацію автомобіля, більші витрати пального, складність в пошуку оригінальних деталей.

Також щодо інноваційної діяльності підприємства, хоча ТОВ ТК

«КОРСЕЛЬ» і використовує необхідні технології, наприклад ті ж самі гідроборти, у своїх логістичних процесах, але досліджуване підприємство чекає до останнього, коли інші підприємства конкуренти протестують та почнуть масово використовувати їх для оптимізації підприємницької діяльності. Що дозволяє підприємству ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» зменшити ризики, але у той же момент не дозволяє їм отримати конкурентну перевагу від використання цих технологій.

### **2.3. Оцінка ефективності організації логістичної діяльності підприємства**

Оцінка ефективності організації логістичної діяльності підприємства є важливим етапом у визначенні конкурентоспроможності компанії на ринку. Логістика забезпечує оптимальне управління постачаннями, зберіганням, транспортуванням та розподілом товарів, що безпосередньо впливає на витрати і рівень обслуговування клієнтів.

Структура витрат досліджуваного автотранспортного підприємства складається з наступних елементів: витрати на заробітну плату персоналу, витрати на страхування транспортних засобів, витрати на оренду офісного приміщення, комунальні витрати транспортної бази, також експлуатаційні витрати до них включають паливе, ремонт транспортних засобів, закупівля деталей, та мастил, також до витрат підприємства відносять витрати на амортизацію транспортних засобів та амортизацію обладнання для ремонту транспортних засобів, яке встановлене на транспортній базі.

Економічні показники діяльності, а також обсяги перевезень за період 2021- 2023 по півріччям роботи підприємства вказані у таблиці 2.7.



**Економічні показники та обсяги перевезень підприємства ТОВ ТК  
«КОРСЕЛЬ»**

| Показники                           | Півріччя              |                       |                       |                       |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|                                     | 2-ге півріччя<br>2021 | 1-ше півріччя<br>2022 | 2-ге півріччя<br>2022 | 1-ше півріччя<br>2023 |
| Вартість основних засобів, тис. грн | 22800                 | 23400                 | 24660                 | 25180                 |
| Обсяг перевезення товару, тон       | 4820                  | 1100                  | 4070                  | 4950                  |
| Дохід від перевезень, грн           | 1923000               | 371010                | 1522010               | 2040500               |
| Витрати, грн                        | 1420940               | 290893                | 1321174               | 1722067               |
| Прибуток, грн                       | 502060                | 80117                 | 200836                | 318433                |

*Джерело: складено автором на основі звітності підприємства*

Проаналізувавши ці дані ми можемо побачити що підприємство зменшило обороти діяльності у першій половині 2022 року, що було пов'язано із початком воєнних дій та пов'язаними із цим проблемами з поставками товарів до торговельних точок.

Воєнні дії нанесли серйозний удар по ланцюжках перевезень, ціни на дизельне пальне та його відсутність взагалі, постійні блокпости, введення комендантської години, а також партнери, які довгий час не оновлювали тарифи на перевезення, привели до тимчасового застою.

*Таблиця 2.8.*

**Аналіз видів систем контролю палива ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»**

| Вид FMS   | Ціна (у грн) - за одну машину | Вартість сервісного обслуговування ( рік ) | Вартість встановлення на весь автопарк | Вартість обслуговування всього автопарку ( за рік ) |
|---|-------------------------------|--|--|---|
| Контроль палива за допомогою датчиків витрат палива                       | 3850                          | 770  | 130900                                 | 26180   |
| Встановлення системи GPS стеження і контролю палива за нормовитратами     | 8530                          | 2132.5                                     | 290020                                 | 72505   |
| Встановлення системи GPS моніторингу з використанням датчика рівня палива | 17543                         | 3508.6                                     | 596462                                 | 119292.4  |

*Джерело: складено автором на основі даних з інтернету*

Для успішного розвитку ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» потрібно постійно адаптувати свою маркетингову та логістичну стратегію до змін у зовнішньому середовищі. Надійним інструментом для вибору оптимальної стратегії розвитку є SWOT аналіз, який дозволяє проаналізувати різні аспекти внутрішнього і зовнішнього середовища з метою виявлення загроз та визначення основних можливостей для покращення результатів своєї діяльності. Результати SWOT-аналізу представлені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

### SWOT-аналіз компанії ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

|                      |  |   |
|----------------------|--|---|
| Внутрішнє середовище | Сильні сторони:<br>1. Висококваліфікований персонал;<br>2. Широкий перелік послуг, що надаються компанією;<br>3. Якість наданих послуг;<br>4. Гарна репутація у клієнтів;<br>5. Створений імідж компанії | Слабкі сторони:<br>1. Вузька спеціалізація кожного відділу - кожна ланка зацікавлена в досягненні своєї вузької мети, а не загальної мети компанії.<br>2. Відсутній особистий кабінет клієнта.                      |
| Зовнішнє середовище  | Можливості:<br>1. Покращити систему обслуговування клієнтів.<br>3. Зменшення тарифів на організацію перевезень.  | Загрози:<br>1. Збільшення конкуренції;<br>2. Зменшення прибутку через збільшення собівартості послуг у порівнянні з конкурентами;<br>3. Загроза появи нових сильних конкурентів;<br>4. Залежність від перевізників. |

При виконанні вище вказаних можливостей, компанія зможе приймати більшу кількість вантажів на зберігання, зберегти старих та залучити нових клієнтів, збільшити реалізацію послуг та заробіток компанії.

Список КПЕД (ключових показників ефективної діяльності) транспортних компаній може стати важливим важелем у переговорах між замовниками та виконавцями у сфері логістичних послуг. Вміле використання КПЕД, створює підґрунтя для аргументації заявлених цін в комерційній пропозиції. Аналіз виконання КПЕД (33) може надати відповіді на питання ефективного корпоративного управління, аналізу витрат та прибутковості компанії, виявити слабкі та сильні сторони.

| Тип логістичних послуг            | Група КПД       | Ключовий Показник Ефективності Діяльності (КПЕД)         | Опис КПЕД   | Рівень (Транспортний засіб, тара транспортного засобу, складська тара - палета, короб, позиція) | Середньо - Європейський ринковий показник | ТОВ "Зразкова логістична компанія" | ТОВ "Шен енд кер" | ТОВ "Енерджи логістик" | ТОВ "Прудкий заць" | ТОВ "Експрес Рапід ін" |
|-----------------------------------|-----------------|--|---|---|---|------------------------------------|-------------------|------------------------|--------------------|------------------------|
| Складська логістика               | Приймання       | Облік тари   | Відповідність по кількості та якості, возвратної тари (контейнерів, палет, візків, ящиків) зафіксовано в ТН та в БД. - від постачальників | Замовлення  | 95,00%                                    | -                                  | -                 | -                      | -                  | 95,00%                 |
| Складська логістика               | Якість Збирання | Точність збірки  | Похибка (кількість помилок) при формуванні замовлення   | Замовлення  | 99,85%                                    | 99,00%                             | 99,75%            | 99,80%                 | 99,85%             | 99,90%                 |
| Складська логістика               | Якість Збирання | Точність оптимізації                                     | Частота помилок при оптимізації замовлення  | Замовлення  | 99,85%                                    | 99,50%                             | 99,75%            | 99,80%                 | 99,85%             | 99,90%                 |
| Складська логістика               | Якість Збирання | Нульові збірки   | Замовлення було, але не було зібране  | Замовлення  | 0,15%                                     | -                                  | 0,25%             | 0,20%                  | -                  | -                      |
| Складська \ Транспортна логістика | Завантаження    | Точність поставки згідно документів (кожного замовлення) | Кількість помилок - відсутньої поставки, або неправильної поставки (не за адресою) - згідно замовлення                                    | Замовлення  | 1 На день                                 | -                                  | -                 | -                      | -                  | 5 на Тиждень           |
| Складська логістика               | Зберігання      | Інвентаризація   | Сума абсолютної величини позитивних та негативних різниць у запасах протягом року   | Позиція   | 100,00%                                   | -                                  | -                 | -                      | -                  | 99,70%                 |

Рис. 2.4. Система КПЕД ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

*Джерело: складено автором*

Рисунок 2.4. містить систему КПЕД, розроблену автором на основі даних, зібраних через анкетування експертів у галузі логістики. Фактично використано практичний досвід експертів з різних країн Європи (Німеччина, Польща, Словаччина). Ключові показники згруповано за типами логістичних послуг: складська логістика, транспортна логістика та допоміжні послуги. Відповідно виділено групи КПД: приймання, якість збирання, завантаження, ефективність, зберігання, ефективність транспортування, експедитор, документальний супровід. Всього представлено 33 КПЕД та опис кожного з них.

Коли замовник передає операційну частину процесу «приймання вантажу від постачальника» на відповідальність логістичної компанії, ризики пов'язані з різницею в кількості та якості можуть залишатися на стороні і на відповідальності замовника. Після того, як постачальник отримав документ, свідчення про те, що вантаж прийнято, де-юре він зняв з себе відповідальність за ризики. Логістична компанія не укладає договір з постачальниками, а лише надає послуги, а отже, не несе відповідальність за вантаж по кількості та якості, що

надійшли від постачальника. Таким чином, Договір та відповідні КПЕД служитимуть захистом від ризиків, не тільки від пошкодження вантажу з вини логістичної компанії, але і по інших ризиках операційної діяльності

Таблиця 2.10

### Показники ефективності логістичної діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

| Показник  | Рік   |       |       |       |
|---|-------|-------|-------|-------|
|   | 2020  | 2021  | 2022  | 2023  |
| Показники, що характеризують ефективність ЛС                    |       |       |       |       |
| Оборот логістичних активів                                      | 0,15  | 0,16  | 0,16  | 0,17  |
| Рентабельність інвестицій в логістичну                          | 0,75  | 0,76  | 0,75  | 0,78  |
| Рентабельність каналів збуту (сегментів, клієнтів)              | 2,45  | 2,49  | 2,57  | 2,78  |
| Надійність поставок   | 0,79  | 0,77  | 0,75  | 0,76  |
| Готовність до здійснення поставки (ймовірність дефіциту):       | 0,97  | 0,96  | 0,97  | 0,98  |
| Показники, що характеризують продуктивність логістичної системи |       |       |       |       |
| Кількість розвантажень/ відвантажень на 1 робітника             | 57,00 | 61,00 | 62,00 | 64,00 |
| Кількість скомплектованих замовлень на 1 робітника              | 24,00 | 26,00 | 27,00 | 27,00 |
| Показники, що характеризують гнучкість ЛС                       |       |       |       |       |
| Гнучкість виконання замовлення                                  | 0,50  | 0,55  | 0,55  | 0,75  |
| Гнучкість оплати  | 0,50  | 0,55  | 0,55  | 0,75  |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Аналізуючи показники розраховані в таблиці 2.10. необхідно відмітити, що деякі показники потребують покращення. На досить високому рівні знаходяться показник надійності поставок, що свідчить про гарну продуктивність працівників, але є проблеми в плануванні поставок. Коефіцієнт готовності до здійснення поставок свідчить про достатню кількість замовлень.

## Висновки до розділу 2

Попри воєнний стан, загалом динаміка основних показників господарської діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» у 2019-2023 рр., за більшістю індикаторів, є позитивною. Переважно її забезпечують: 1) надання транспортних послуг населенню та організаціям, вантажні перевезення та розвантажувальні роботи; надання транспортних та експедиторських послуг з вантажопасажирських перевезень на території України і на території інших держав. Чистий прибуток зріс у 2023 році порівняно із 2020 роком у 16 разів.

Важливу роль у загальній структурі собівартості відіграють витрати на оплату праці персоналу з нарахуваннями, що становить 24,8%, проте у 2023 році порівняно із 2019 роком фонд заробітної плати зменшився на 4,3%. Також варто відзначити високі витрати на електро- та теплоенергію, які складають 14,2%, і витрати на закупівлю запчастин, що становлять 19,5%. Решта видатків є менш значущими в загальній структурі і майже не впливають на собівартість послуг у галузі транспорту.

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» не має глибокої спеціалізації в основних напрямках своєї діяльності. Серед найбільш популярних видів послуг, які мають попит на ринку, можна виділити транспортування олії (більше 20%), транспортування зерна (18-19%), транспортування добрив (21%) і транспортування будівельних матеріалів (14-18%). Водночас прибуток від транспортування кондитерських виробів є досить скромним (2,3%). Також, частина доходів отримується від надання в оренду складських приміщень та інших видів діяльності (15-16%).

Необхідно відмітити, що деякі показники потребують покращення. На досить високому рівні знаходяться показник надійності поставок, що свідчить про гарну продуктивність працівників, але є проблеми в плануванні поставок. Коефіцієнт готовності до здійснення поставок свідчить про достатню кількість замовлень.

## РОЗДІЛ 3

# УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 3.1. Основні шляхи удосконалення логістичної системи підприємства

Наразі, ситуація в транспортній галузі України була значною мірою пов'язана з геополітичними, війсьними та економічними подіями. Тому доходи бізнесу можуть коливатися в залежності від ринкових умов та рівня конкуренції в галузі. Також важливо враховувати вплив рішень уряду та регулюючих органів на транспортну галузь в Україні.

Розглянемо можливості по результатам SWOT-аналізу компанії.

#### 1. Покращити систему обслуговування клієнтів.

Основне завдання логістичної компанії - привезти вантаж клієнту оптимальним шляхом з мінімальними затратами та часом перевезення. Під кожен вантаж клієнта розроблюється оптимальна схема перевезення розрахунку на його потреби та який з показників для нього є найбільш важливим: час перевезення, його вартість, надійність перевезення і т.д.

Менеджер з продажу під час спілкування з клієнтом повинен обрати оптимальний варіант перевезення для клієнта та запропонувати для нього тариф, який він в свою чергу отримує від оперативних менеджерів.

Основна задача менеджера з продажів – правильно поставити задачу для оперативних менеджерів, це збільшує ймовірність того, що клієнт використає саме дану компанію для організації перевезення вантажу.

Для спрощення роботи менеджера з продажів пропонується використання методу аналізу ієрархій, розроблений Томасом Сааті. Метод ієрархій — математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень. Метод аналізу ієрархій не наказує особі, що приймає рішення, будь-якого «правильного» рішення, а дозволяє йому в інтерактивному режимі знайти такий варіант (альтернативу), який найкращим чином узгоджується з його розумінням суті проблеми та вимогами до її вирішення.

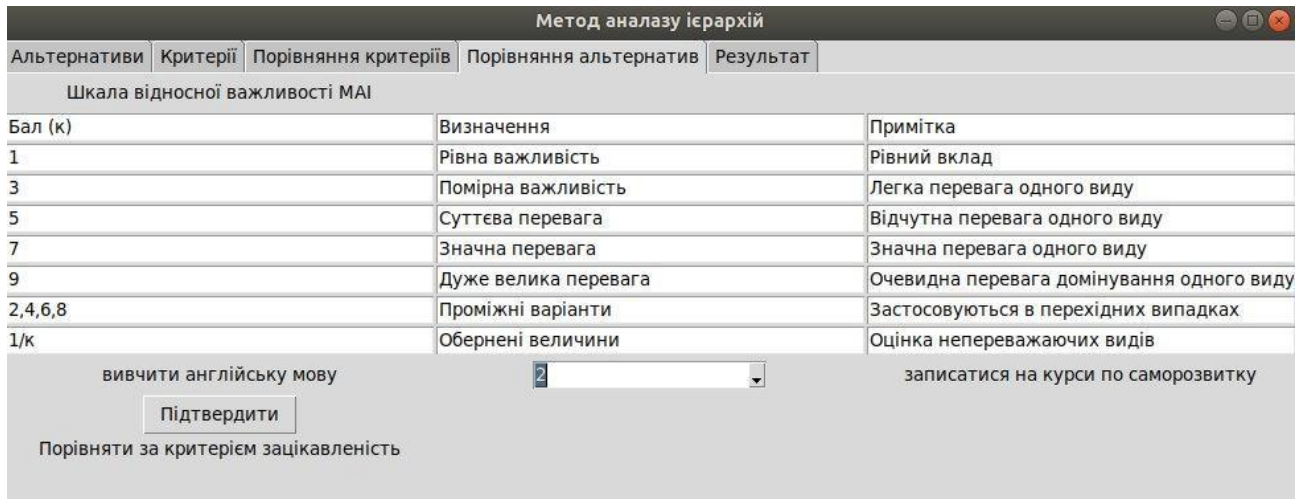


Рис. 3.1. Метод аналізу ієрархій

Порядок застосування методу аналізу ієрархій:

- 1) Побудова якісної моделі проблеми у вигляді ієрархії, що включає мету, альтернативні варіанти досягнення цілі і критерії для оцінки якості альтернатив.
- 2) Визначення пріоритетів всіх елементів ієрархії з використанням методу парних порівнянь.
- 3) Синтез глобальних пріоритетів альтернатив шляхом лінійної згортки пріоритетів елементів на ієрархії.
- 4) Перевірка суджень на узгодженість.
- 5) Прийняття рішення на основі отриманих результатів.

Після побудови ієрархії учасники процесу використовують МАІ для визначення пріоритетів всіх вузлів структури. Інформація для розстановки пріоритетів збирається з усіх учасників і математично обробляється.

## 2. Зменшення тарифів на організацію перевезень.

Пропонується використовувати консолідацію вантажів як метод зменшення собівартості перевезення вантажів. Чим більша оплачувана вага вантажу, тим менший тариф за 1 кг вантажу. Розрахунки консолідації будуть представлені у проектному розділі.

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» стоїть перед завданням мінімізації транспортних витрат у сфері постачання готової продукції для своїх клієнтів. Ця необхідність

пояснюється передусім розташуванням клієнтів на великій території та масштабами бізнесу. Великі витрати на транспортування сировини та матеріалів до клієнтів обумовлені наявністю лише одного потужного складу, з якого ведеться розподіл та поставка готової продукції. Отже, в даному контексті область розподілу і область закупівель великою мірою перетинаються.

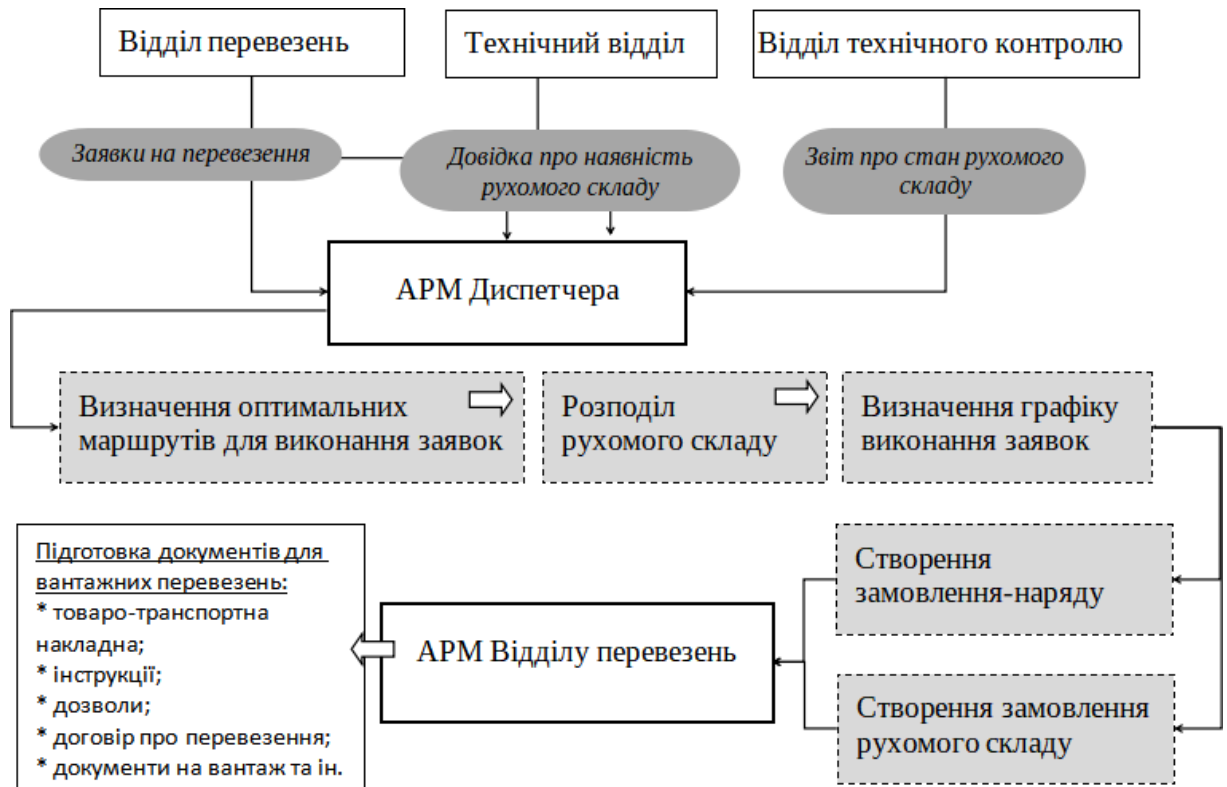


Рис. 3.2. Алгоритм планування транспортних вантажоперевезень

У цілому, для оцінки ефективності логістичної системи потрібно оцінювати її як цілісний організм, з функціонуючими зв'язками як всередині системи, так і поза нею. Виходячи з цього, систему слід розглядати як систему з ефективною зворотним зв'язком, рисунок 3.3.





Рис. 3.3. Логістична система з ефективним зворотнім зв'язком

Отже, ефективність логістичної системи відображається доступністю запасів, продуктивністю, якістю наданого логістичного сервісу, а також ефективністю капіталовкладень в інфраструктуру системи.

Організація логістичної діяльності транспортної компанії включає кілька ключових напрямків: управління транспортом і вантажами, планування маршрутів, використання сучасних технологій для моніторингу та управління, а також ефективне управління персоналом. Все це дозволяє досягати високої ефективності роботи, зменшення витрат і забезпечення якості обслуговування клієнтів, що, в свою чергу, впливає на конкурентоспроможність і рентабельність підприємства.

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» стоїть перед завданням мінімізації транспортних витрат у сфері постачання готової продукції для своїх клієнтів. Ця необхідність пояснюється передусім розташуванням клієнтів на великій території та масштабами бізнесу. Великі витрати на транспортування сировини та матеріалів до клієнтів обумовлені наявністю лише одного потужного складу, з якого ведеться розподіл та поставка готової продукції. Отже, в даному контексті область розподілу і область закупівель великою мірою перетинаються.

Створення мережі розподільних центрів та їх ефективне використання суттєво вплинуть на витрати, а через це і на загальну вартість доставки продукції. Розподільний центр - це складський комплекс, який отримує сировину та матеріали від постачальників та розподіляє їх у менших партіях виробничим підрозділам.

Отже, для вирішення завдання зниження транспортних витрат у сфері закупівель ми розглядаємо наступний план дій:

По-перше, розпочинаємо пошук координат для створення додаткового розподільного центру за допомогою методу врахування центру ваги вантажообігу. Цей метод базується на припущенні, що витрати на транспорт залежать виключно від відстані між точками. Таким чином, ми ставимо перед собою завдання мінімізувати загальну відстань перевезення і, таким чином, знаходимо оптимальне місце розташування додаткового складу.

Відстань від місця споживання сировини до розподільного центру обчислюється маршрутом прокладання прямої лінії, при цьому припускається, що модельний район має розвинуту мережу доріг. Це припущення дозволяє зберегти принцип подібності моделі до реального регіону.

По-друге, оптимізуємо обсяг вантажообігу, застосовуючи метод лінійного програмування. Це досягається за допомогою складання та розв'язання транспортної задачі, що допомагає нам знайти оптимальний розподіл вантажів та маршрути їх перевезення.

Далі проаналізуємо умови, які склалися в галузі постачання готової продукції для ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ». В структурі клієнтів цього підприємства визначено 5 постійних організацій, які замовляють постачання кондитерських виробів в місті Дніпро: Замовник № 1, Замовник № 2, Замовник № 3, Замовник № 4 та Замовник № 5.

У 2022 році загальний обсяг поставок готової продукції склав 7459,8 тонн. Щодо кондитерських виробів, то вони транспортуються до кожної організації-замовника. До цього задіяні розподільчі центри та/або склади для зберігання продовольчих товарів. Крім того, важливо зауважити, що певна частина кондитерських виробів виробляється на підприємствах і зберігається на їх

складах, в той час як решта закупається та зберігається на центральному складі з місткістю 3000,0 тонн.

Для визначення місцезнаходження окремого розподільного центру ми використовуємо метод центру ваги. Нашим інструментом є метод накладання мережі координат на карту розташування виробничих підрозділів та/або організацій-замовників, як зображено на рис. 3.1.

В таблиці 3.1 містяться координати основних організацій, що замовляють постачання кондитерських виробів у місті Дніпрі, а також річний обсяг поставок готової продукції в прямокутній системі координат.

*Таблиця 3.1*

**Вантажопотік і координати організацій, що замовляють постачання кондитерських виробів у м. Дніпрі від ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»**

| Клієнт       | Перша координата (К, км) | Друга координата (Л, км) | Вантажопотік тонн / рік |
|--------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|
| Замовник № 1 | 3,0                      | 26,5                     | 1165,8                  |
| Замовник № 2 | 17,3                     | 20,8                     | 466,3                   |
| Замовник № 3 | 24,4                     | 14,3                     | 699,8                   |
| Замовник № 4 | 11,2                     | 11,7                     | 932,1                   |
| Замовник № 5 | 17,9                     | 6,3                      | 1398,7                  |

Потік кондитерських виробів розподіляються між організаціями-замовниками пропорційно до обсягів виробництва та попиту. Таким чином, при проектуванні мережі розподільчих центрів ми розглядаємо тільки обсяг поставок кондитерських виробів.

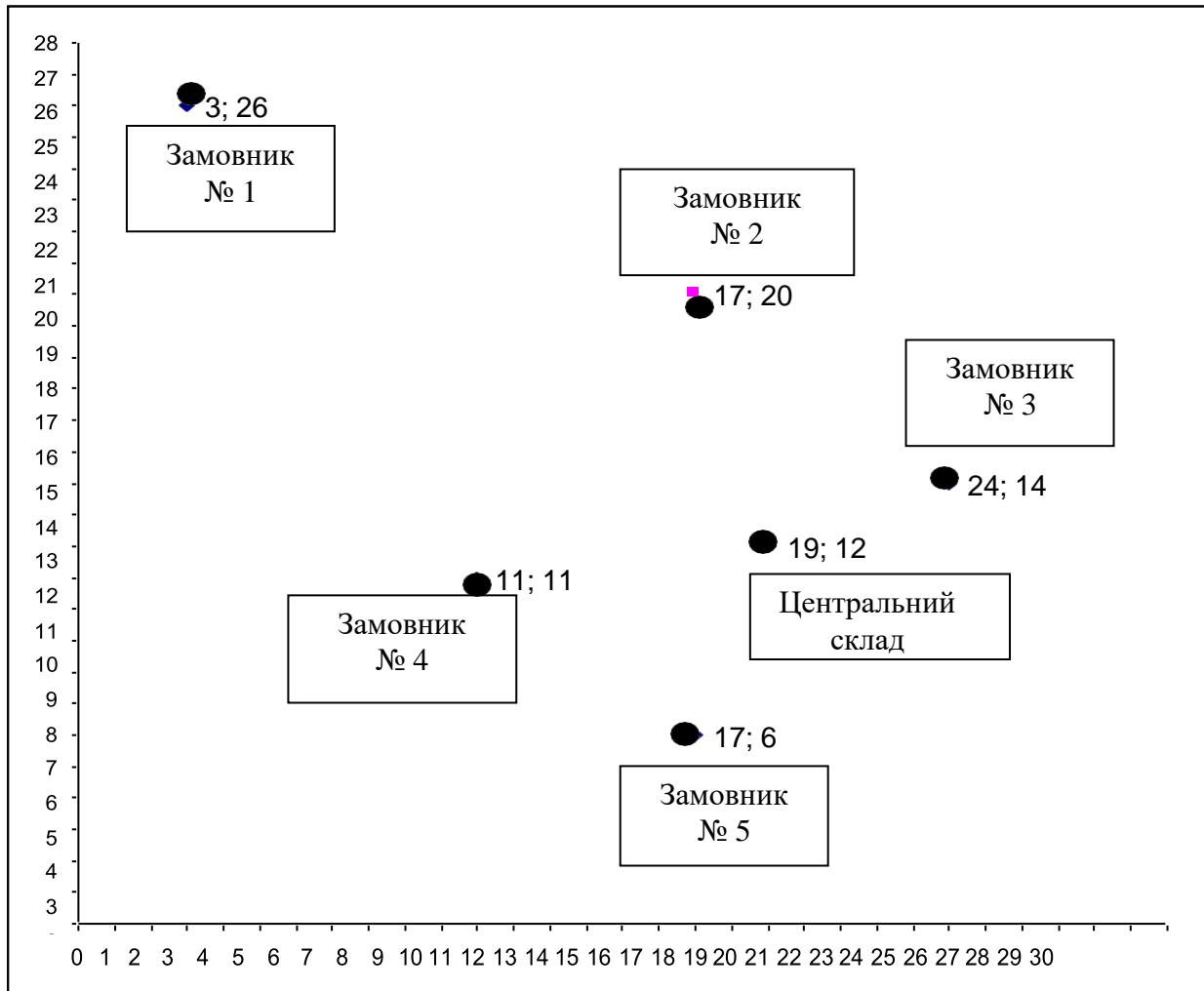


Рис. 3.1. Зображення місць розташування організацій, що замовляють постачання кондитерських виробів у м. Дніпрі від ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» (у прямокутній системі координат)

За допомогою даних з таблиці ми визначимо координати певної точки (позначеної як К-склад і L-склад), в навколишній області якої рекомендується організувати роботу розподільного складу. Для досягнення цієї мети ми використовуємо можливості табличного процесора Microsoft Excel.

Координати географічної точки, від якої сума відстаней до всіх виробничих відділів є мінімальною, мають наступний вигляд:

$$K_{\text{склад}} = 13,38$$

$$L_{\text{склад}} = 14,74$$

Точка із координатами (13,38;14,74) розташовується у Чечелівському районі

міста. А, отже, розподільчий центр доцільно розміщувати в населеному пункті Дніпро у точці із умовними координатами на графіку (13,38; 14,74) (рис. 3.2 ).

Далі оптимізуємо ефективність роботи розподільних центрів, використовуючи метод лінійного програмування через створення та вирішення транспортної задачі.

Наша мета полягає в тому, щоб розробити оптимальний план перевезення кондитерських виробів до організацій-замовників, який враховуватиме наявність товару на складах, потреби клієнтів у м. Дніпрі та забезпечуватиме мінімальні витрати на транспортні перевезення.

Важливо враховувати, що вартість перевезення однієї тонни продукції від кожного складського комплексу до кожного підрозділу може відрізнятись.

Локація в логістиці визначає місцезнаходження та розташування різних об'єктів, таких як склади, розподільчі центри, виробничі підрозділи, точки поставок та інші, в межах логістичної системи. Ця концепція дуже важлива, оскільки впливає на рух товарів і матеріалів, час доставки, витрати на транспортування та загальну продуктивність логістичної системи. Локація може включати в себе рішення щодо розташування підприємства, складів та центрів обробки замовлень з метою оптимізації ланцюга постачання та розподільних мереж. Це означає вибір місця, де краще розташовувати ці об'єкти для максимізації ефективності, зниження витрат і підвищення рівня обслуговування клієнтів. Локація також може включати рішення щодо вибору постачальників та транспортних маршрутів для забезпечення оптимальної поставки сировини та готової продукції. Розташування об'єктів логістики може бути стратегічним або тактичним рішенням, залежно від потреб компанії та її цілей в галузі логістики.

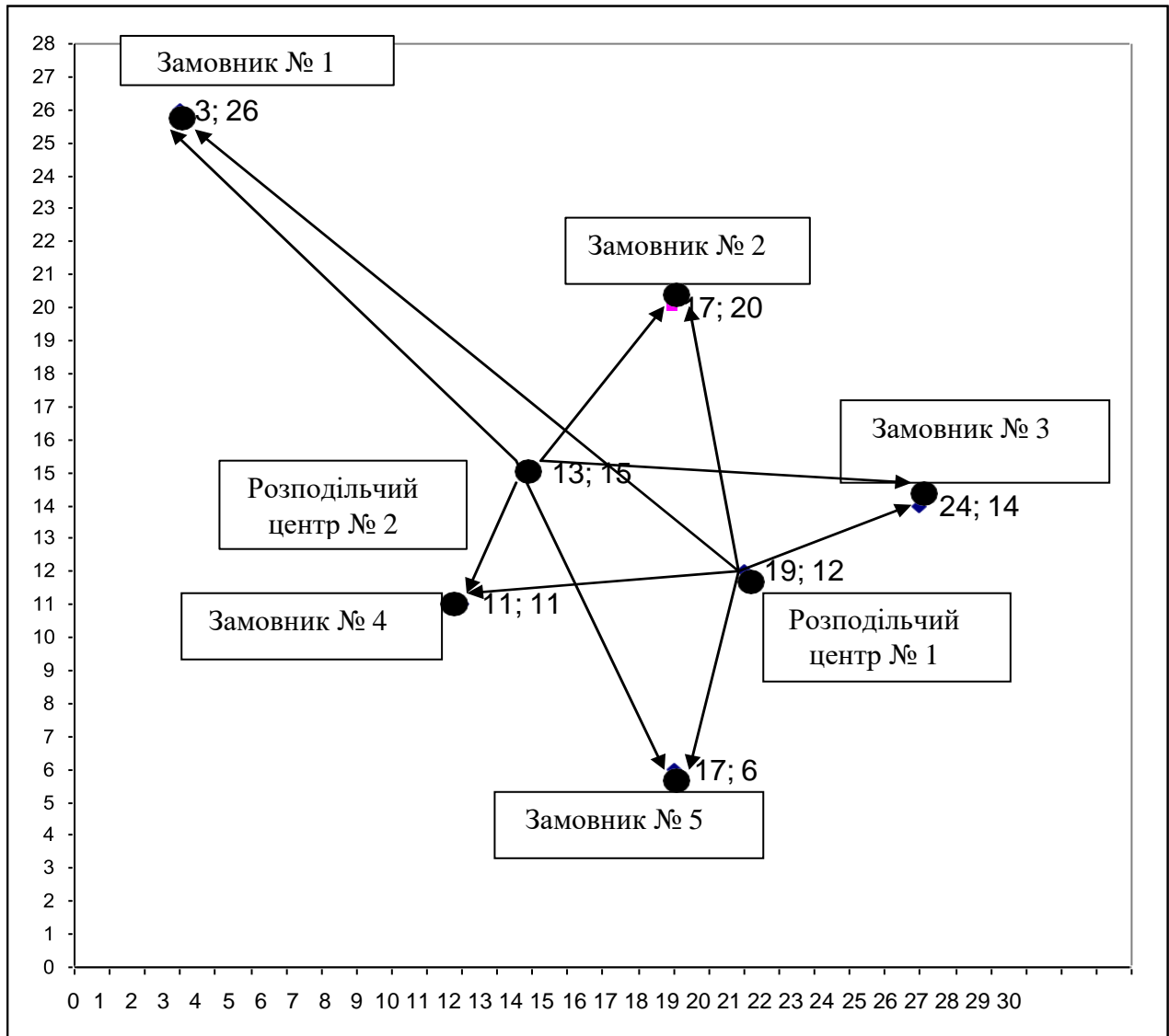


Рис. 3.2. Зображення місць розташування розподільчих центрів ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» для транспортування кондитерських виробів основним організаціям-замовникам

Далі зробимо кілька припущень для нашого аналізу. По-перше, припустимо, що вантажні потоки до окремих відділень від Розподільчого Центру № 1 та Розподільчого Центру № 2 однакові і визначаються потребами виробничих підрозділів та замовників, як це відображено у таблиці 3.1.

По-друге, ми розглядаємо перевезення кондитерських виробів автомобілями конкретної марки. Норма витрат пального для цього автомобіля при пробігу сто кілометрів становить 21,5 літри. Тут проводимо розрахунки за наближеною ціною основного пального, яка становить 51,8 гривень за літр. У таблиці 3.2 наведемо відстані від розподільчих центрів до основних організацій-замовників

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» .

Таблиця 3.2

**Відстань від розподільчих центрів до основних організацій-замовників  
ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» , км**

| Розподільчий центр    | Клієнт       |              |              |              |              |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                       | Замовник № 1 | Замовник № 2 | Замовник № 3 | Замовник № 4 | Замовник № 5 |
| Розподільчий центр №1 | 21,5         | 8,3          | 5,7          | 8,1          | 4,3          |
| Розподільчий центр №2 | 14,8         | 4,7          | 10,1         | 4,7          | 9,7          |

Отже, після розрахунку з використанням даної формули, ми отримаємо дані про вартість перевезення однієї тонни кондитерських виробів з кожного розподільного центру до окремої основної організації-замовника в ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Собівартість перевезень однієї тони кондитерської продукції від кожного розподільного центру до організацій-замовників ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»,  
грн./т**

| Розподільчі центри    | Клієнт       |              |              |              |              |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                       | Замовник № 1 | Замовник № 2 | Замовник № 3 | Замовник № 4 | Замовник № 5 |
| Розподільчий центр №1 | 86,8         | 157,0        | 96,5         | 93,7         | 11,4         |
| Розподільчий центр №2 | 166,4        | 197,01       | 43,2         | 38,9         | 156,2        |

Для розв'язання транспортної задачі вводимо шукану змінну  $X_{ij}$ , яка представляє обсяги перевезення кондитерської продукції від  $i$ -горозподільного центру до  $j$ -го замовника. Індекс  $i$  знаходиться в межах від 1,0 до 2,0, індекс  $j$  - від 1,0 до 5,0.

Обсяг поставок повинен дорівнювати обсягу мінімального попиту на кондитерські вироби, тому в обмеженнях слід встановити рівності.

Перший набір обмежень стосується кількості кондитерських виробів, які можуть бути доставлені з розподільних центрів до основної організації-замовника в ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» . З урахуванням того, що максимальна

місткість центрального складу (розподільного центру) становить 3000,0 тонн, розподільний центр № 2 може поставити 1663 тонни кондитерських виробів:

$$X_{1.1}+X_{1.2}+X_{1.3}+X_{1.4}+X_{1.5}=3000,0;$$

$$X_{2.1}+X_{2.2}+X_{2.3}+X_{2.4}+X_{2.5}=1662,4.$$

Другий набір обмежень стосується обмежень у задоволенні потреби в кондитерських виробках для кожної основної організації-замовника в ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» з різних розподільних центрів:

$$X_{1.1}+X_{2.1}=1165,6; X_{1.2}+X_{2.2}=466,7; X_{1.3}+X_{2.3}=699,4; X_{1.4}+X_{2.4}=932,5;$$

$$X_{1.5}+X_{2.5}=1398,7.$$

Таким чином, формулювання цільової функції для обчислення транспортних витрат на перевезення кондитерських виробів буде наступним:

$$F=8,77X_{1.1}+3,38X_{1.2}+2,32X_{1.3}+3,34X_{1.4}+1,75X_{1.5}+6,15X_{2.1}+2,68X_{2.2}+4,25X_{2.3}+1,98X_{2.4}+4,12X_{2.5} \text{ minimum.}$$

Головним критерієм для досягнення оптимальності є зниження витрат на транспортування до мінімуму.

Для вирішення цієї транспортної задачі використовуємо функціональні можливості табличного процесора Microsoft Excel. Будуємо матрицю, де зазначено вартість перевезення однієї тонни кондитерських виробів з розподільних центрів до замовників. Далі створюємо матрицю для змінних, яка включає обсяг готової продукції в кожному розподільному центрі та потребу кожного замовника. Наша цільова функція визначається як сума добутків відповідних елементів матриці вартостей перевезень і матриці змінних.

Матриця транспортної задачі та результати її розв'язання представлені в Додатку А.

Результати розв'язку транспортної задачі свідчать про те, що за двох обмежень мінімальні витрати на транспортування кондитерських виробів становитимуть 140814,65 грн. Це відбудеться за умови постачання товарів з розподільного центру № 1 організаціям-замовникам: Замовник № 2, Замовник № 3, Замовник № 4, Замовник № 5 в обсязі відповідно 466,5 тонн, 202,4 тонн, 933,5 тонн, 1398,4 тонн; з розподільного центру № 2 – Замовник № 1 і Замовник № 3 в обсязі відповідно 1165,8 тонн і 496,1 тонн.



## Логістична оптимізація транспортних маршрутів в ланцюгупостачання ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

Для забезпечення оптимального функціонування транспортної компанії ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ», важливо брати до уваги максимізацію завантаженості автомобілів і мінімізацію непродуктивних поїздок. Це може бути досягнуто шляхом обрання відповідних маршрутів, які дають можливість змінювати вантаж або дозавантажувати автомобілі під час перевезення будівельних матеріалів. Метою є досягнення оптимального співвідношення між доходами і витратами в процесі постачання матеріалів для компанії ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ».

Фасадну полімерцементну шпаклівку МПШ-У2 споживають будівельні компанії та фізичні особи-підприємці, які знаходяться в центральних, східних і південних регіонах України. Зокрема, товар постачається компанією ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» безпосередньо до населених пунктів, таких як Харків, Київ, Умань, Одеса, Запоріжжя, Павлоград та інші. У процесі дослідження були визначені найефективніші маршрути постачання шпаклівки МПШ-У2 до цих населених пунктів з центрів розподілу, які належать ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ».

Пошук оптимального маршруту для перевезення був виконаний за допомогою методу, відомого як «Метод Мінті». Для математичного опису таких задач та їх розв'язання часто використовується теорія графів. У цьому підході вершинами графа є групи споживачів і виробників, а дуги у графі представляють маршрути, що з'єднують виробників зі споживачами. Вага кожної дуги визначається довжиною відповідного маршруту.

Для вирішення такої задачі застосовується алгоритм Дейкстри. Кожній вершині призначаються дві позначки у вигляді пари значень "(..., ...)". Перше число вказує на те, з якої вершини прийшли до даної вершини, а друге число визначає довжину найкоротшого маршруту від вихідної вершини до поточної. Для кожної непозначеної вершини потрібно знайти цю пару компонентів, обчисливши суму " $d(x) + l(x, y)$ ", де " $y$ " - це розглядувана (непозначена) вершина, " $x$ " - це вершина з позначкою, з якої йде дуга з вагою " $l(x, y)$ ". На кожному кроці необхідно встановити позначки для тих вершин " $y$ ", для яких вказані суми є мінімальними.

Алгоритм для цієї задачі може бути описаний наступним чином:

Починаємо з вихідної вершини і встановлюємо для неї позначку, де другий компонент має значення 0.

Вибираємо всі вершини, до яких існують дуги з вже позначених вершин. Для цих вершин обчислюємо суму других компонентів позначок вершин, з яких до них ведуть дуги, а також вагу цих дуг. З отриманих сум вибираємо найменшу та присвоюємо цю суму як другий компонент позначок відповідних вершин, які були вибрані на початку цього кроку.

Якщо всі вершини мережі вже позначені, алгоритм завершує свою роботу. Якщо є вершини, які залишились непозначеними, але до них немає дуг із позначених вершин, то алгоритм припиняє свою дію. Але якщо існують непозначені вершини, до яких ведуть дуги із позначених вершин, ми повторюємо крок 2.

Якщо всі вершини позначені, алгоритм завершує свою роботу. Інакше, якщо залишились непозначені вершини, але до них немає дуг із позначених вершин, то ці непозначені вершини не можуть бути досягнуті від вихідної вершини за допомогою існуючих дуг, і алгоритм завершує свою роботу.

Завершкова відповідь отримується з використанням другого компонента позначки вершини, який вказує на довжину найкоротшого маршруту до неї від вихідної вершини.

Як результат, рухаючись від даної вершини до вихідної, використовуючи інформацію з перших компонентів позначок, ми можемо відновити найкоротший маршрут до даної вершини.

На рисунку 3.3 буде представлена система комунікацій, відповідно до умов задачі. Вершини у цьому графі представляють населені пункти, які потребують доставку продукції, а також ті, які знаходяться на маршруті перевезення.

Початковим пунктом буде безпосередньо ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ».

Ваги дуг вказуватимуть на вартості перевезення за відповідною комунікацією. Подвійні позначки на вершинах з'являться під час вирішення задачі.

Відомі вартості перевезення шпаклівки МПШ-У2 за існуючими кому-

нікаціями, а саме: Дніпро → Кривий Ріг; Дніпро → Харків; Дніпро → Кременчук; Дніпро → Синельникове; Дніпро → Умань; Харків → Київ; Кременчук → Київ; Умань → Київ; Кривий Ріг → Умань; Кривий Ріг → Миколаїв; Миколаїв → Одеса; Одеса → Умань; Синельникове → Павлоград; Павлоград → Запоріжжя; Запоріжжя → Нікополь; Нікополь → Кривий Ріг.

Перший крок – це визначення довжини та вмічених витрат маршрутів від ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» до всіх можливих пунктів:

1. Дніпро – Кривий Ріг
2. Дніпро – Харків
3. Дніпро – Кременчук
4. Дніпро – Синельникове
5. Дніпро – Умань

З цього переліку обираємо маршрут до Кривого Рогу оскільки він є опитимальним. На схемі координати Кривого Рогу (0;8), а порядковий номер 1.

Другий крок – відрізняється від першого тим, що з'явилась можливість дістатися Умані та Миколаєва через Кривий Ріг:

1. Кривий Ріг – Умань
2. Кривий Ріг – Миколаїв
3. Дніпро – Синельникове
4. Дніпро – Кременчук
5. Дніпро – Синельникове:
6. Дніпро – Умань

Опитимальним є маршрут до Синельникового. Отже, координати Синельникового будуть (0;10), а порядковий номер 2.

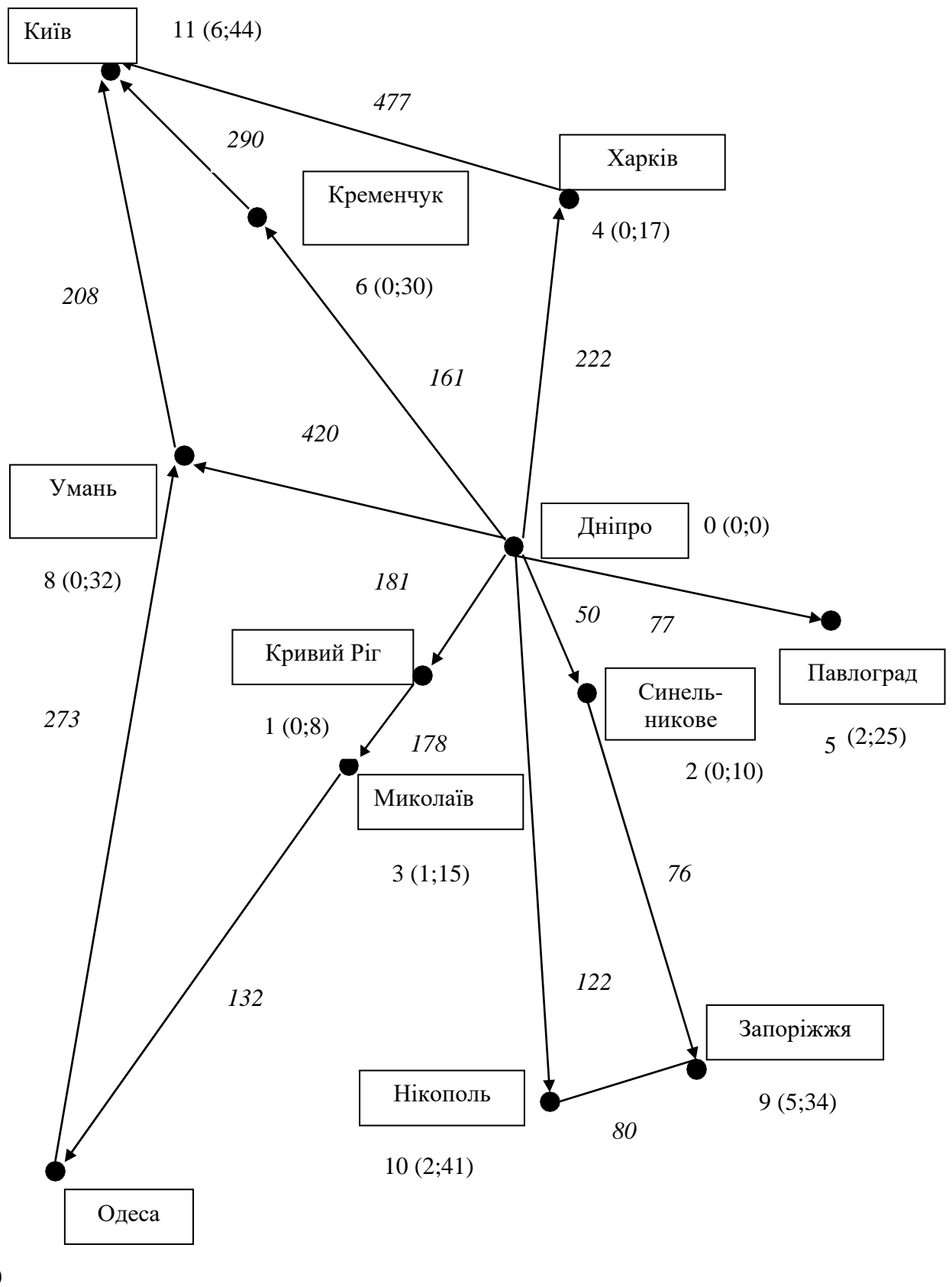


Рис. 3.3 Система транспортних комунікацій ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» до пунктів реалізації шпаклівки МПШ-У2 у Центральних, Східних та Південних регіонах

Третій крок:

1. Кривий Ріг – Умань
2. Кривий Ріг – Миколаїв
3. Дніпро – Харків
4. Дніпро – Кременчук
5. Синельникове– Павлоград
6. Синельникове– Нікополь
7. Дніпро – Умань

Отже, найкоротший маршрут – до Миколаєва, координати якого (1;15), а порядковий номер 3.

Четвертий крок:

1. Кривий Ріг – Умань
2. Миколаїв – Одеса
3. Дніпро – Харків
4. Дніпро – Кременчук
5. Синельникове– Павлоград
6. Синельникове– Запріжжя
7. Дніпро – Умань

В Харків найкоротший прямиий маршрут безпосередньо через Дніпро. Відстань складає 17 км. Порядковий номер Харкова на схемі – 4, координати (0;17).

П'ятий крок:

1. Кривий Ріг – Умань
2. Миколаїв – Одеса
3. Харків – Київ
4. Дніпро – Кременчук
5. Синельникове– Павлоград
6. Запоріжжя – Нікополь
7. Дніпро – Умань.

Оптимальний маршрут до Павлограда через Синельникове. Координати Павлоград (2;25), порядковий номер 5.

Шостий крок:

1. Кривий Ріг – Умань
2. Миколаїв – Одеса
3. Харків – Київ
4. Дніпро – Кременчук
5. Павлоград – Запоріжжя
6. Запоріжжя – Нікополь
7. Дніпро – Умань

Одже, оптимальний маршрут до Кременчука. Координати Кременчука (0;30), порядковий номер на схемі – 6.

Сьомий крок:

1. Кривий Ріг – Умань
2. Миколаїв – Одеса
3. Харків – Київ
4. Кременчук – Київ
5. Павлоград – Запоріжжя
6. Синельникове – Нікополь
7. Дніпро – Умань

Найкоротший маршрут з Миколаєва до Одеси з координатами (3;31), і порядковим номером 7.

Восьмий крок:

1. Кривий Ріг – Умань
2. Одеса – Умань
3. Харків – Київ
4. Кременчук – Київ
5. Павлоград – Запоріжжя:
6. Синельникове – Нікополь
7. Дніпро – Умань

Наступним оптимальним маршрутом є маршрут від Дніпра до Умані з координатами (0;32) і порядковим номером 8. Оскільки, мінімальний маршрут до Умані знайдений, то в кроці дев'ятому не будемо враховувати маршрут Кривий Ріг – Умань і Одеса – Умань, які виявилися неоптимальними.

Дев'ятий крок:

1. Умань – Київ
2. Харків – Київ
3. Кременчук – Київ
4. Павлоград – Запоріжжя
5. Синельникове – Запоріжжя

Отже, оптимальним маршрутом до Запоріжжя буде маршрут через Синельникове. Координати Запоріжжя (5;34), порядковий номер 9.

Десятий крок:

1. Умань – Київ
2. Харків – Київ:
3. Кременчук – Київ
4. Запоріжжя – Нікополь
5. Кривий Ріг – Нікополь

Координати Нікополь – (2;41), порядковий номер – 10. Отже, залишилась непозначеною вершина Київ. Тому в одинадцятому кроці обираємо маршрути з позначеними вершинами, дуги яких ведуть до Києва.

Одинадцятий крок:

1. Умань – Київ
2. Харків – Київ
3. Кременчук – Київ

Координати Києва (6;44), порядковий номер – 11.

Зробивши розрахунки, бачимо, що оптимальними маршрутами для реалізації будівельної продукції ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» у Центральних, Східних та Південних регіонах України районах з розподільчого центру будуть такі маршрути:

Дніпро – Кривий Ріг – Миколаїв – Одеса: 491 км

Дніпро – Павлоград – Синельникове – Запоріжжя: 213 км

Дніпро – Запоріжжя – Нікополь: 185 км.

Дніпро – Харків: 222 км

Дніпро – Кременчук – Київ: 451 км

Дніпро – Умань: 420 км

Таким чином, організація перевезень буде враховувати максимізацію завантаженості та мінімізацію т.з. «холостих» пробігів автомобільного транспорту компанії ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ». І для цього необхідно дотримуватись відповідних транспортних комунікацій з можливістю заміни вантажів чи дозавантаження на маршрутах, щоб сумарні доходи і витрати на постачання будівельних матеріалів ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» були оптимальними.

### **3.2. Удосконалення логістичного обслуговування клієнтів підприємства**

У зв'язку з сучасними викликами, все більше підприємств розуміють, що успіх у просуванні їх продукції на ринку та збільшенні прибутку потребує особливої уваги до обслуговування споживачів.

Ефективне функціонування підприємств на ринку передбачає підтримку постійного контакту зі споживачами, вивчення їх потреб і задоволення основних запитів.

Останні роки логістика поступово розширює свою сферу діяльності, включаючи управління не лише матеріальними потоками, а й сервісними. Значний акцент робиться на підвищенні якості обслуговування та встановлення довгострокових взаємовідносин з клієнтами, зокрема в логістиці e-commerce.

Система логістики електронної комерції включає в себе управління запасами, виконання замовлень, складування, транспортування та доставку. Процес злагодженої роботи на всіх етапах від замовлення до доставки кінцевому споживачу вимагає детального планування усіх ланок, інтеграцію технологій і співпрацю з операторами та провайдерами.

Логістика e-commerce зокрема підтримується використанням таких систем:

1. CRM (Customer Relationship Management). CRM фокусується на моніторингу та поглибленні відносин з клієнтами, як наявними, так і



потенційними, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними. Дозволяє легко проводити аналіз ринку і здійснювати управління замовленнями [1]. Сучасні CRM-системи надають підприємствам можливість оптимізувати спілкування з клієнтами та створювати ефективніші методи управління. Як результат, компанія може звернутися до «потрібного» замовника в «правильний» момент часу з найбільш ефективною пропозицією і по найбільш зручному замовникові каналу взаємодії [2].

2. ERP (Enterprise Resources Planning). ERP це інформаційна система для ідентифікації і планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку у процесі виконання клієнтських замовлень [3]. Така система також використовується для планування закупівель, виробництва і розподілу готової продукції, оскільки спрямована на отримання та обробку інформації щодо зміни попиту, тенденцій його спаду чи зростання конкурентоспроможності та клієнтоорієнтованості логістичних підприємств [4].

3. SRM (Supplier Relationship Management). Допомагає підприємству комплексно управляти базою постачальників, автоматизуючи діяльність та розширюючи стратегію закупівель. Дозволяє інтеграцію різних операцій, підвищення прозорості запасів та полегшення оцінки постачальників[5]. Успішна логістика в умовах сучасності вимагає гнучкості у вирішенні завдань, постійного оновлення технологічних засобів та здатності швидко адаптуватися до змін на ринку. Необхідно розробляти та впроваджувати програмні рішення та інноваційні технології, які дозволять покращити ефективність логістичних процесів та досягти максимальної автоматизації, а також підвищити точність та швидкість обробки інформації. Важливо, щоб рівень логістичного обслуговування відповідав очікуванням споживачів. Враховуючи наслідки політичних та економічних криз в Україні, таких як девальвація гривні, війна, зниження купівельної спроможності та відкладений споживчий попит, можна очікувати певного зменшення обсягів у майбутньому та загострення конкуренції серед професійних операторів ринку логістичних послуг. Ті, хто пропонуватиме

кращі логістичні рішення, зокрема у плані спрощення процедури повернення товару, пропозицій післяплати, доступу до інформації про товар у будь-який час, а також в гнучкості та еластичності доставки, будуть мати перевагу на ринку.

Взаємозв'язок логістики та маркетингу можна представити у вигляді схеми взаємодії маркетингового та логістичного міксів. Водночас треба зауважити, що така інтеграція повинна відбуватися на всіх ієрархічних рівнях в стратегічному та операційному аспектах і це гарантуватиме повноцінне розширення маркетингової концепції задоволення потреб клієнта «7P» відповідною логістичною концепцією у вигляді формули «7R». Взаємозв'язок логістики та маркетингу можна представити у вигляді схеми взаємодії маркетингового та логістичного міксів з орієнтацією на задоволення запитів споживачів (рис.3.4.).

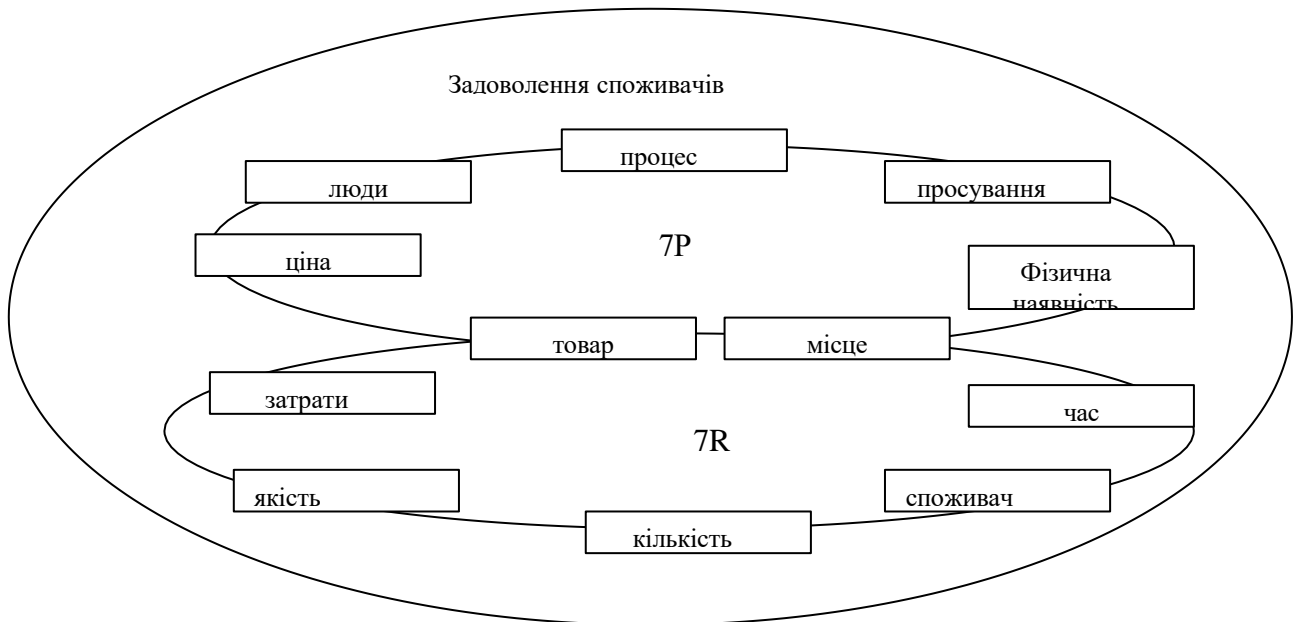


Рис.3.4. Схема взаємодії маркетингового та логістичного міксів з орієнтацією на задоволення запитів споживачів

*Джерело: сформовано автором*

Наочне представлення ключових складових маркетингу і логістики, дозволяє простежити пряму взаємодію між такими складовими, як продукт, місце і ціна (витрати).

І в тій і в іншій моделі на передній план виводиться поняття «товар», так як, і там і там він є точкою відправки. Без нього не потрібен би був ні маркетинг, ні логістика. У той час поки маркетологи вивчають ринок, генерують нові ідеї, шукають обхідні шляхи, виявляють приховані бажання своїх клієнтів, щоб створити той самий єдиний і неповторний товар, логісти обмірковують зворотний бік цього процесу. А як же цей самий товар доставити до споживача, організувати, врегулювати і проконтролювати процес функціонування сфери обігу продукції, товарів і послуг, створити інфраструктуру, яка забезпечує рух товару, а також управління ними і товарними запасами, враховуючи при цьому інтереси як компанії-виробника, так і самого клієнта. І самим ключовим моментом з точки зору логістики тут виступає фраза «потрібний товар», доставити можна все, що завгодно і куди завгодно, куди вигідніше не робити помилки плутаючи товари при процесі товароруку, тим самим порушуючи виробничий цикл.

Наступними важливими пунктами «Правила 7R» виступає така шабель, як «потрібну якість», «потрібну кількість», «потрібний час», «потрібне місце». В даному випадку маркетинг відповідає за вигадку і втілення цього самого потрібного для споживача якості, визначає, шляхом проведення маркетингових досліджень необхідне для достатнього насичення ринку кількість товару, враховуючи це таким чином, щоб ринок був, не перенасичене, але і ситуації, коли попит не задоволений не виникало, в той час як логістика несе відповідальність за збереження цього самого товару при його транспортуванні, в необхідному, згідно з документацією кількості на шляху до пункту призначення. Тут же необхідно враховувати часовий фактор, тобто своєчасна доставка продукції в заздалегідь визначене місце.

Як маркетинг, так і логістика в кінцевому рахунку спрямовані на задоволення споживача, він виступає ключовою ланкою всієї це взаємозалежної системи. Задоволений споживач, який отримав те, що він хоче, там, де йому це

необхідно в потрібній кількості, хорошій якості і в зручний для нього час, ось головне завдання маркетингу та логістики, тут перегукуються вищеперелічені складові правила 7R і основні складові правила 7P- «люди» і «просування». При всьому при цьому, будь-яка компанія завжди прагне не тільки максимізувати прибуток, але й мінімізувати витрати. Отже, логістика надає важливе вплив на загальні сукупні витрати того чи іншого підприємства.

Маркетинг і логістика є рівноправними частинами одного цілого - системи реалізації продукції підприємства. При оптимальному одночасному використанні маркетингу та логістики підвищується не тільки ефективність збуту, але і всього підприємства. Проте все ж первинним вважається маркетинг, оскільки саме він дає інформацію про стан ринку та кількості необхідної продукції в тому чи іншому сегменті, а вже за допомогою логістики здійснюється безпосередньо сам механізм фізичного переміщення продукції.

На підприємстві служба маркетингу виконує безліч функцій, в тому числі це аналіз довкілля та ринкові дослідження, аналіз споживачів, планування товару і визначення асортиментної спеціалізації виробництва, а також планування послуг та оптимізацію ринкової поведінки по збуту послуг. Щодо цих функцій можна говорити про те, що зазначені вище напрямки аналізу можуть здійснюватися відділом маркетингу незалежно від логістики.

Вміле використання поєднання маркетингу і логістики дозволить приймати швидкі та раціональні рішення щодо забезпечення ефективної взаємодії між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства; – впровадження маркетинг-логістичного управління підприємством допоможе оптимізувати збутову діяльність за рахунок аналізу оборотності та пришвидшення продажів; товарно-матеріальні запаси на підставі прогнозу реалізації; контроль ринкової кон'юнктури та поточних купівельних переваг; взаємовідносини із постачальниками та споживачами; виробничі та операційні витрати.

Виділимо три рівні комунікації ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» із клієнтами (рис. 3.5).

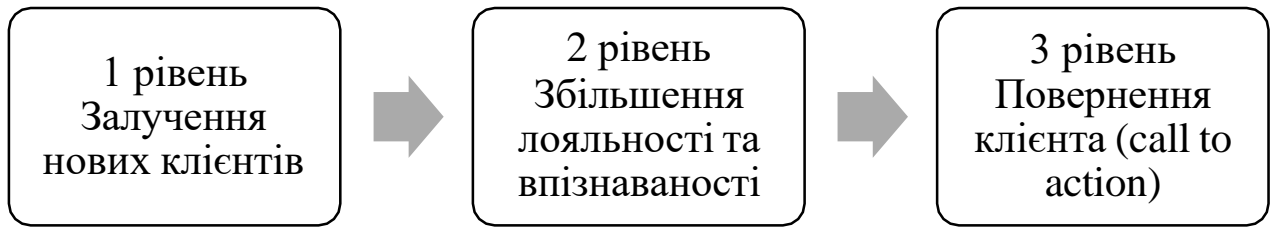


Рис. 3.5. Три рівні комунікації ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

*Джерело: розроблено автором*

Щоб розуміти, що думають і відчувають клієнти, необхідно аналізувати за допомогою методики «голос клієнта» (Voice of the customer) – методики опитування клієнтів про їхні враження від взаємодії з компанією.

Для опитування можна використовувати такі канали:

- push-повідомлення в мобільному додатку після виконання послуги, де клієнт виставляє рейтинг та коментує чи все пройшло відповідно його очікувань (NPS);
- форма для опитування після оформлення візиту на послугу на сайті онлайн-запису; клієнт оцінює наскільки легко йому було виконати запис на візит (CES);
- анкетування постійних клієнтів в офлайн форматі з метою відслідковування їх задоволеності;
- інтерв'ю зі споживачем, котре проводить майстер або адміністратор під час візиту в студію;
- перегляд негативних відгуків та скраг;
- оцінка чатів і розмов з адміністратором.

Тож, власне використовувати ці методики опитування клієнтів необхідно для вимірювання наступних показників:

- NPS – Net Promoter Score (індекс готовності рекомендувати);
- CSAT – Customer Satisfaction Score (показник задоволеності клієнтів);
- CES – Customer Effort Score (оцінка простоти взаємодії);
- Churn (показник втрати клієнтів);
- Retention (показник утримання клієнтів).

Таким чином, буде виявлений взаємозв'язок між, наприклад, фінансовим результатом та показником задоволеності клієнтів та/або кількістю нових клієнтів та індексу готовності рекомендувати компанією ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ». Що в свою чергу допоможе швидше виявляти негативний споживацький досвід та прогнозувати кількість клієнтів та майбутній дохід.

Впровадження абсолютно всіх вищенаведених показників є критично важливим для ефективної роботи ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ».

Стратегія управління лояльністю клієнтів (СХМ) – це комплексний підхід, спрямований на створення позитивного та незабутнього досвіду взаємодії клієнта з брендом на всіх етапах "подорожі клієнта". Цей підхід дозволяє підвищити лояльність клієнтів, збільшити продажі та зміцнити позиції компанії на ринку.

Тож, пропонуємо впровадження системи СХМ у ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» (табл. 3.1.).

Таблиця 3.4

#### Впровадження системи СХМ у ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»

| Інструменти  | Результат  | Бюджет     |
|--|--|------------|
| CRM-системи  | для збору та аналізу даних про клієнтів                | 75 000 грн |
| Чат-боти   | для автоматизації відповідей на часто задавані питання |            |
| Інструменти для аналізу відгуків                             | для виявлення трендів і проблем                        |            |
| Системи для опитувань клієнтів                               | для збору зворотного зв'язку                           |            |
| Щомісячні платежі: CRM-система, веб-сайт, навчання персоналу | 2 000 грн (абонентська плата за CRM, хостинг)          | 24000      |
| Персонал: менеджера з клієнтського досвіду                   | 15 000 грн   | 180000     |
| Загальний бюджет   |  | 279000     |

*Джерело: розроблено автором*

**Економічний ефект вдосконалення удосконалення логістичної діяльності  
ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ»**

| Показники                                    | 2023 р. | 2025 р. | Відхилення, |       |
|--|---------|---------|-------------|-------|
|  |         |         | +/-         | %     |
| Чистий дохід від реалізації послуг, тис. грн | 5836,0  | 6500,0  | 664,0       | 111,4 |
| Собівартість реалізованих послуг, тис. грн   | 4921,0  | 4500,0  | -421,0      | 91,4  |
| у т.ч. витрати на маркетинг, тис.грн.        | 738,2   | 1017,2  | 279,0       | 137,8 |
| Чистий прибуток, тис. грн                    | 915,0   | 2000,0  | 1085,0      | 218,6 |
| Рентабельність, %                            | 18,6    | 44,4    | 25,9        | 239,0 |
| ROMI (Return on Marketing Investment),%      | x       | 50,9    | x           | x     |

Отже, визначення економічного ефекту від запропонованих заходів: запропоновано алгоритм планування вантажоперевезень, оптимізовано зазначено вартість перевезення однієї тони (на прикладі кондитерських виробів) з розподільних центрів до замовників; здійснена оптимізація транспортних маршрутів в ланцюгу постачання ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» для реалізації будівельної продукції; запропоновано покращити систему обслуговування клієнтів (удосконалення стратегії управління лояльністю клієнтів (Customer Experience Management, CXM)) загальний бюджет на перший рік складе 279 000 грн, тому планові витрати на маркетинг зростуть на 279 тис.грн., а чистий прибуток – 1085 тис.грн, що на 218 тис.грн. більше, ніж у 2023 р. Рентабельність бізнесу зросте на 25,9% і становитиме 44,4%. Окупність витрат на маркетинг становить (повернення інвестицій у маркетинг) збільшується у 5 разів, про що свідчить ROMI (Return on Marketing Investment). Це означає, що ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» зможе заробити 5 гривень прибутку на кожну гривню, інвестовану в маркетинг за рахунок управління лояльністю клієнтів.

### Висновки до розділу 3

ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» стоїть перед завданням мінімізації транспортних витрат у сфері постачання готової продукції для своїх клієнтів. Ця необхідність пояснюється передусім розташуванням клієнтів на великій території та масштабами бізнесу

Зменшення тарифів на організацію перевезень – запропоновано алгоритм планування вантажоперевезень, оптимізовано зазначено вартість перевезення однієї тони (на прикладі кондитерських виробів) з розподільних центрів до замовників; здійснена оптимізація транспортних маршрутів в ланцюгу постачання ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» для реалізації будівельної продукції; запропоновано покращити систему обслуговування клієнтів

Економічний ефекту від запропонованих заходів: запропоновано алгоритм планування вантажоперевезень, оптимізовано зазначено вартість перевезення однієї тони (на прикладі кондитерських виробів) з розподільних центрів до замовників; здійснена оптимізація транспортних маршрутів в ланцюгу постачання ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» для реалізації будівельної продукції; запропоновано покращити систему обслуговування клієнтів (удосконалення стратегії управління лояльністю клієнтів (Customer Experience Management, CXM)) загальний бюджет на перший рік складе 279 000 грн, тому планові витрати на маркетинг зростуть на 279 тис.грн., а чистий прибуток – 1085 тис.грн, що на 218 тис.грн. більше, ніж у 2023 р. Рентабельність бізнесу зросте на 25,9% і становитиме 44,4%. Окупність витрат на маркетинг становить (повернення інвестицій у маркетинг) збільшується у 5 разів, про що свідчить ROMI (Return on Marketing Investment). Це означає, що ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» зможе заробити 5 гривень прибутку на кожен гривню, інвестовану в маркетинг за рахунок управління лояльністю клієнтів.



## ВИСНОВКИ

1. Транспортна логістика в сучасному бізнес-середовищі України є невід'ємною складовою логістичного ланцюга постачання, яка вимагає постійного удосконалення і оптимізації. Операційні процеси, пов'язані з транспортом та доставкою, мають ключове значення для забезпечення ефективної роботи підприємства та задоволення потреб клієнтів. Оптимізація ланцюга постачання передбачає постійний аналіз і вдосконалення всіх ланок. Вона може включати в себе впровадження новітніх технологій, автоматизацію процесів, аналіз даних та постійний моніторинг ефективності. Оптимізований ланцюг постачання допомагає підприємствам зменшити витрати, підвищити продуктивність та реагувати на зміни на ринку швидко та ефективно.

2. Попри воєнний стан, загалом динаміка основних показників господарської діяльності ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» у 2019-2023 рр., за більшістю індикаторів, є позитивною. Переважно її забезпечують: 1) надання транспортних послуг населенню та організаціям, вантажні перевезення та розвантажувальні роботи; надання транспортних та експедиторських послуг з вантажопасажирських перевезень на території України і на території інших держав. Чистий прибуток зріс у 2023 році порівняно із 2020 роком у 16 разів.

3. Важливу роль у загальній структурі собівартості відіграють витрати на оплату праці персоналу з нарахуваннями, що становить 24,8%, проте у 2023 році порівняно із 2019 роком фонд заробітної плати зменшився на 4,3%. Також варто відзначити високі витрати на електро- та теплоенергію, які складають 14,2%, і витрати на закупівлю запчастин, що становлять 19,5%. Решта видатків є менш значущими в загальній структурі і майже не впливають на собівартість послуг у галузі транспорту.

4. ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» не має глибокої спеціалізації в основних напрямках своєї діяльності. Серед найбільш популярних видів послуг, які мають попит на ринку, можна виділити транспортування олії (більше 20%), транспортування зерна (18-19%), транспортування добрив (21%) і транспортування будівельних матеріалів (14-18%). Водночас прибуток від транспортування кондитерських виробів є досить скромним (2,3%). Також,

частина доходів отримується від надання в оренду складських приміщень та інших видів діяльності (15-16%).

5. Необхідно відмітити, що деякі показники потребують покращення. На досить високому рівні знаходяться показник надійності поставок, що свідчить про гарну продуктивність працівників, але є проблеми в плануванні поставок. Коефіцієнт готовності до здійснення поставок свідчить про достатню кількість замовлень.

6. ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» стоїть перед завданням мінімізації транспортних витрат у сфері постачання готової продукції для своїх клієнтів. Ця необхідність пояснюється передусім розташуванням клієнтів на великій території та масштабами бізнесу

7. Зменшення тарифів на організацію перевезень – запропоновано алгоритм планування вантажоперевезень, оптимізовано зазначено вартість перевезення однієї тони (на прикладі кондитерських виробів) з розподільних центрів до замовників; здійснена оптимізація транспортних маршрутів в ланцюгупостачання ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» для реалізації будівельної продукції; запропоновано покращити систему обслуговування клієнтів

8. Вміле використання поєднання маркетингу і логістики дозволить приймати швидкі та раціональні рішення щодо забезпечення ефективної взаємодії між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства; – впровадження маркетинг-логістичного управління підприємством допоможе оптимізувати збутову діяльність за рахунок аналізу оборотності та пришвидшення продажів; товарно-матеріальні запаси на підставі прогнозу реалізації; контроль ринкової кон'юнктури та поточних купівельних переваг; взаємовідносини із постачальниками та споживачами; виробничі та операційні витрати.

9. Економічний ефекту від запропонованих заходів: запропоновано алгоритм планування вантажоперевезень, оптимізовано зазначено вартість перевезення однієї тони (на прикладі кондитерських виробів) з розподільних центрів до замовників; здійснена оптимізація транспортних маршрутів в ланцюгупостачання ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» для реалізації будівельної продукції;

запропоновано покращити систему обслуговування клієнтів (удосконалення стратегії управління лояльністю клієнтів (Customer Experience Management, CXM)) загальний бюджет на перший рік складе 279 000 грн, тому планові витрати на маркетинг зростуть на 279 тис.грн., а чистий прибуток – 1085 тис.грн, що на 218 тис.грн. більше, ніж у 2023 р. Рентабельність бізнесу зросте на 25,9% і становитиме 44,4%.

10. Окупність витрат на маркетинг становить (повернення інвестицій у маркетинг) збільшується у 5 разів, про що свідчить ROMI (Return on Marketing Investment). Це означає, що ТОВ ТК «КОРСЕЛЬ» зможе заробити 5 гривень прибутку на кожну гривню, інвестовану в маркетинг за рахунок управління лояльністю клієнтів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: документ 436-IV, станом на 02.04.2023 р., підстава - 240-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.2011 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Податковий кодекс України: Документ 2755-VI, станом на 01.09.2023 р., підстава. 540-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>
4. Розпорядження КМУ. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 р. № 430-р, від 30.05.2018 р.
5. Буркіна, Н. В., Капітонець, М. В. Аналіз ринку логістики України: статистичний аспект. *Економіка і організація управління*, 2020. 3 (39)), 93-103.
6. Васильков В.Г. Організація операційної діяльності підприємства: підручник. К. : КНЕУ, 2015. 502 с.
7. Волохова І. В., Волохов В. А., Барський В. І. Логістичне забезпечення глобального руху матеріальних потоків. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 64. С. 117-124.
8. Горбенко О.В. Логістика: Навч. посіб. для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ, спеціалістів з логістики. Рекомендовано МОН - К.: "Знання", 2014. 315 с.
9. Гук О., Кучма О., Мельник А.. Необхідність застосування інноваційних логістичних процесів для розвитку сучасних підприємств. *Економіка та суспільство*, 2021, 31.
10. Дудар Т. Г. Основи логістики : навч. посіб. : К. : Центр учбової літератури, 2012. 176 с.
11. Завербний, А., Двудіт, З., Вуєк, Х. (2022). Особливості формування логістичних ланцюгів в умовах війни та у післявоєнний період. *Економіка та суспільство*, (43).
12. Кальченко А. Г. Логістика: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2006. 467 с.
13. Качуровський, С. (2018). Сучасні тренди E-COMMERCE в логістиці. *Вісник національного університету" Львівська Політехніка".- 2018.-№ 892.-С. 100-105.*

14. Єгоращенко І.В. Логістика : Конспект лекцій. Одеса, 2015. 131 с.
15. Іваненко Т.Я. Логістика : конспект лекцій. Миколаїв: Миколаївський національний аграрний університет, 2018. 84 с.
15. Капінос Г.І. Операційний менеджмент: навч. посіб.: «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.
16. Крикавський Є.В. Логістика: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чернописька. К., Кондор, 2006. 340 с.
17. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. Львів. Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». 2005. 684 с.
18. Крикавський Є.В., Похильченко О.А., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок : навч. посіб. Львів : Видавництво Національного університету «Львівської політехніки», 2017. 804 с.
19. Крикавський Є.В. Матеріальні потоки у логістиці промислового підприємства: монографія / Є.В. Крикавський, Н.М. Васильців, Ф.А. Фалович. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2015. 249 с.
20. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : підручник / Є. В. Крикавський. Л. Вид-во НУ «Львівська політехніка»; «Інтелект-Захід», 2006 . 456 с.
21. Кучмєєв О. О. Особливості управління матеріальними потоками в логістичних системах торговельних підприємств. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 30-1. С. 99-103.
22. Клименко В.В., Лозова Г.М. Ефективність діяльності підприємств на ринку логістичних послуг в Україні. *The actual problems of regional economy development*, 2021. 2(17), 94-108.
23. Кулакова С.Ю. Особливості формування логістичних витрат підприємств в умовах воєнного стану / С.Ю. Кулакова, А.В. Калембет, Д.Є. Подкопова. Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку. 2023. – № 1 (8). С. 22-29. <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2023-1-03>
24. Логістика: навч.посіб. / Безугла Л.С., Юрченко Н.І., Ільченко Т.В.,

Пальчик І.М., Воловик Д.В. Дніпро : Пороги, 2021. 252 с.

25. Логістика : навчальний посібник / Безсмертна О.В., Мороз О.О., Білоконь Т.М., Шварц І.В. Вінниця : ВНТУ, 2018. 161 с.

26. Логістика : навчальний посібник для студентів галузі знань / К. В. Мельникова, Т. О. Колодізева, О. В. Авраменко та ін.; Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 272 с.

27. Маркетинг: навчальний посібник. За ред. Ю.Є.Петруня, В.Ю. Петруня. 3-тє вид., переробл. і доповн. Дніпропетровськ: Університет митної справи фінансів, 2018. 362 с.

28. Манн І. Маркетинг на 100%. Ремікс. Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2018. 240 с.

29. Майорова І.М. Логістика в міжнародному бізнесі. Монографія. Маріуполь: Видавничо-поліграфічний центр ДВНЗ «ПДТУ», 2012. 390 с.

30. Малюта Л.Я., Шерстюк Р.П. Курс лекцій з дисципліни «Логістика». Тернопіль : Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя, 2017. 139 с.

31. Маркетингово-логістичні операції в економіці: теорія та практика. монографія. За ред. Мальчика М.В. Рівне. НУВГП. 2015. 197 с.

32. Михаліцька Н.Я., Верескля М.Р. Логістичний менеджмент: навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440 с.

33. Микитенко Н.В. Операційний менеджмент. Практикум: навч. посіб. К.:Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 197 с.

34. Ньюмеєр М. ZAG. Найкращий посібник з брендингу. Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. 191 с.

35. Негода А.В. Міжнародна логістика у схемах: навчальний посібник. К. 2019. 203 с.

36. Омеляненко Т.В., Задорожна Н.В. Операційний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 236 с.

37. Пономарьова Ю.В. Логістика: навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.

38. Омеляненко, Т.В. Операційний менеджмент: навч. посіб. К.: КНЕУ,

2009. 478 с.

39. Організація та проектування логістичних систем : підручник / за ред. М. П. Денисенка - К. : Центр учбової літератури, 2010. 336 с.

40. Павленко, О. В., Нефьодов, В. М., Великодний, Д. О. Побудова логістики поставки консолідованих вантажів з України в Європу. *Комунальне господарство міст*, 2021. (161), 191-198.

41. Павлова, Г. Є., Бабій, І. В., Воловик, Д. В. Становлення логістики на рівні міжнародних економічних відносин. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 2: 139–146.

42. Перцова А.Р. Цифровий маркетинг як інструмент розвитку підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2020. №8(2). С. 44-47.

43. Петровська С.В., Дудка О.Й. Маркетингові інструменти при антикризовому управлінні. *Економіка і управління*. 2019. №1. С. 78-85

44. Пудичева Г. Логістика: Сутність поняття та еволюція концепцій розвитку. *Науковий вісник*, 2019, 94.

45. Перерва, П., Маслак, О., Кобелева, Т., Кучинський, В., & Ілляшенко, С. (2021). Аутсорсинг патентних, логістичних та інформаційних послуг як інструмент підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"(економічні науки)*, (2), 21-26.

46. Рудківський О. А, Гонгало Ю. В. Проблеми та шляхи розвитку логістичної системи підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 30. С. 218-224.

47. Резнік, Н. П., Руденко, С. В., Пилипчук, К. М. (2022). Основні характеристики поняття логістики і системи управління ланцюгами постачань. *Innovation and Sustainability*. № 3: 95–102.

48. Савіна Н. Б. Інвестування у логістичні системи [Текст]: монографія / Н. Б. Савіна; Нац. ун-т «Львівська політехніка». Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2013. – 328 с.26

49. Савчук К. Що таке ROX? 5 порад з управління клієнтським досвідом у 2020 році [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: <https://elnews.com.ua/uk/shho-take-rox-5-porad-z-upravlinnya-kliyentskym-dosvidom-u-2020-roczy/>
50. Семенова Л. Ю., Даценко В. В., Хурдей В. Д. Маркетинг 4.0. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2020/62.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/62.pdf).
51. Скворчевський О. CALS-концепція логістичної підтримки життєвого циклу озброєння та військової техніки: національні аспекти впровадження. *Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони*, 2019. 34(1), 45-52.
52. Скіцько В. І. Логістика в індустрії 4.0. *Економіка та держава*, 2016, 4: 28-33.
53. Сачинська Л.В. Шляхи становлення логістичних підходів до управління підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 26. С. 228-233.
54. Сумець О.М. Основи операційного менеджменту: Підручник. Під ред. проф. О.Л. Яременка. К.: ВД «Професіонал», 2004. 416 с.
55. Тімонін О. М. Управління маркетинговою діяльністю сучасного підприємства. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2021. № 4. URL:[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu\\_2021\\_4\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu_2021_4_22)
56. Транспортне право України: підручник /І.В. Булгакова, О.В. Клепікова. К.: Прецедент, 2011. – 344 с.
57. Тридід О.М., Таньков К.М. Логістичний менеджмент: навч. посіб. Харків:Інжек, 2005. 224 с.
58. Трут О.О. Операційний менеджмент: підручник. К.: Академвидав, 2013. 348 с.
59. Федькович І. В. Удосконалення логістичної діяльності на підприємстві. *Економіка та держава*, 2018, 1: 111-113.
60. Шульженко Ф.П., Гайдулін О.О., Кундрік Р.С. Транспортне право: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2005. 244 с.
61. Цимбалістова, О. А., Юденко, Є. В., & Черніхова, О. С. (2020). Проблематика та перспективи розвитку напряму реверсивної логістики в



Україні. *Економічний простір*, (159), 124-129.

62. Чимош, К. С. Генезис понятия" транспортна логістика. *Агросвіт*, 2020. (17-18), 119-122.

63. Akbari, M., & Do, T. N. A. (2021). A systematic review of machine learning in logistics and supply chain management: current trends and future directions. *Benchmarking: An International Journal*, 28(10), 2977-3005.

64. Ulrich Krystek, Eberhard Zur. Handbuch Internationalisierung: Globalisierung - eine Herausforderung für Unternehmen. Springer. 2013.

65. Front Cover. Pierre A. David. International Logistics: The Management of International Trade Operations. Cicero Books, 2013. Business logistics. 695 p.

66. Stock J. R., Lambert D. M. Strategic Logistics Management. New York: McGraw-Hill / Irwin Professional Publishing, 2001. 872 p.

67. Christopher, M. (2022). *Logistics and supply chain management*. Pearson Uk. 60. Richey, R. G., Roath, A. S., Adams, F. G., & Wieland, A. (2022). A responsiveness view of logistics and supply chain management. *Journal of Business Logistics*, 43(1), 62-91.

68. Філановський О. Гра в бренди. Київ: Наш Формат, 2019. 176 с.

69. Хрупович С.Є. Застосування інструментів інтернет-маркетингу під час просування продукції на ринках B2B. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 1. С. 204–208.

70. Шахов Д., Величко О. Менеджмент транспортних послуг логістичних провайдерів в умовах воєнного стану. Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації: Матеріали 11-ї Всеукраїнської наук.- практи. конф. Дніпро, 8-9.11.2023: тези доповідей. Дніпро: Поліграфічний відділ ДДАЕУ, 2023. С. 71-72.

## **ДОДАТКИ**



**Навігація**

- Про нас
- Наші послуги
- Наша Географія
- Блог

**Контакти**

- Київ 04050, пр-кт. Степана Бандери, 6, офіс 602
- Харків 61037, пр-т Героїв Харкова, 199, корпус Д-5, офіс 228
- Дніпро 49000, вул. Князя Володимира Великого, 7а, офіс 307
- Одеса 65000, вул. Чорноморського Козацтва, 103.

**Контакти у Європі**

- Мадрид (Іспанія) Calle Santa Hortensia, 48, 2-a planta, 28002, Madrid 307 +34 919 018 115
- logistic@corcelgroup.com

71.

| Види постачальників-виробників (кількість ланцюгів)                              | Тип складської логістики (власний \ орендований) | Тип транспортування (власний \ орендований)   | Депо    | Схема | Замовник                                     |
|--|--|---|---------|-------|--|
| Виробник (1)<br>Імпортер (1)<br>Офіційний - Дистриб'ютор (2)<br>Дистриб'ютор (3) | Пряма  | Автотранспорт<br>Водний транспорт<br>Авіа транспорт<br>Залізничний транспорт<br>Трубопровід | (1-...) |       | Торговельна мережа<br>Завод<br>....<br>Склад |
|  | Перехресне передискування                        | Автотранспорт<br>Водний транспорт<br>Авіа транспорт<br>Залізничний транспорт<br>Трубопровід | (1-...) |       | Торговельна мережа<br>Завод<br>....<br>Склад |
|  | Перехресне консолідування                        | Автотранспорт<br>Водний транспорт<br>Авіа транспорт<br>Залізничний транспорт<br>Трубопровід | (1-...) |       | Торговельна мережа<br>Завод<br>....<br>Склад |
|  | Центральний склад                                | Автотранспорт<br>Водний транспорт<br>Авіа транспорт<br>Залізничний транспорт<br>Трубопровід | (1-...) |       | Торговельна мережа<br>Завод<br>....<br>Склад |