

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра менеджменту і права**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,
д. е. н., професор**

_____ **Олександр ВЕЛИЧКО**
« ____ » _____ **2024 р.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗБУТОВОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Освітньо-професійна програма «Менеджмент»
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Ступінь вищої освіти: Бакалавр**

Здобувач

Микола НЕСТЕРЕНКО

**Науковий керівник,
старший викладач**

Костянтин НЕЧИПОРЕНКО

Дніпро – 2024

**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет: Менеджменту і маркетингу
Кафедра: Менеджменту і права
Освітньо-професійна програма: «Менеджмент»
Спеціальність: 073 «Менеджмент»
Ступінь вищої освіти: Бакалавр

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Зав. кафедри менеджменту і права,
д.е.н., професор**

_____ **Олександр ВЕЛИЧКО**
«_____» _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ

на підготовку кваліфікаційної роботи

НЕСТЕРЕНКУ МИКОЛІ ОЛЕКСІЙОВИЧУ

- 1. Тема роботи:** «Логістичний менеджмент збутової діяльності підприємства»
Науковий керівник: Нечипоренко Костянтин Володимирович, ст.викладач
затверджені наказом по ДДАЕУ від _____ р. № _____
- 2. Термін подання здобувачем роботи:** _____ р.
- 3. Вихідні дані до роботи:** бухгалтерська і статистична звітність, річні звіти ТОВ «Колос», річні плани економічного і соціального розвитку, нормативні документи.
- 4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити)**
 1. Дослідження теоретичних основ логістичного менеджменту збутової діяльності підприємства.
 2. Проведення організаційно-економічного аналізу умов діяльності товариства з обмеженою відповідальністю і вивчення стану збутової діяльності
 3. Обґрунтування пропозицій удосконалення логістичного менеджменту збутової діяльності товариства
Висновки і пропозиції
- 5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):** категоріальний апарат розподільчої логістики, логістичні принципи розподільчої логістики, деталізація розподільчої логістики, урожайність сільськогосподарських культур в ТОВ "Колос" Синельниківського району, виробнича собівартість сільськогосподарських культур, послідовні етапи розробки логістичної стратегії.

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| | | | |
| | | | |

7. Дата видачі завдання _____.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Термін виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|--|--------------------------------|----------|
| 1. | Вибір теми і об'єкта дослідження, розробка графіку робіт | Вересень 2023 року | |
| 2. | Складання і затвердження розгорнутого плану та завдання на кваліфікаційну роботу | Вересень 2023 року | |
| 3. | Вибір і опрацювання джерел інформації теоретичного характеру щодо сутності, актуальності та особливостей логістичного менеджменту збутової діяльності. Виконання першого теоретичного розділу. | Жовтень - грудень 2023 року | |
| 4. | Дослідження результатів управління товариством з обмеженою відповідальністю за останній період та вивчення збутової діяльності. Виконання другого дослідницько-аналітичного розділу. | Січень - лютий 2024 року | |
| 5. | Розробка шляхів удосконалення логістичного менеджменту збутової діяльності товариства. Виконання третього рекомендаційного розділу роботи. | Березень - квітень 2024 року | |
| 6. | Узагальнення висновків та пропозицій | Травень 2024 року | |
| 7. | Оформлення тексту кваліфікаційної роботи, збір супровідних документів до неї | Травень 2024 року | |
| 8. | Підготовка доповіді, ілюстративного матеріалу для захисту роботи | Червень 2024 року | |
| 9. | Перевірка тексту для встановлення рівня оригінальності роботи та відсутності академічного плагіату, фабрикації та фальсифікації | Червень 2024 року | |
| 10. | Представлення роботи на засідання кафедри | Червень 2024 року | |
| 11. | Захист кваліфікаційної роботи | Червень 2024 року | |

Здобувач вищої освіти

(підпис)

Микола НЕСТЕРЕНКО

Керівник роботи

(підпис)

Костянтин НЕЧИПОРЕНКО

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП | 4 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 6 |
| 1.1. Сутність та основні характеристики розподільчої логістики | 6 |
| 1.2. Основи логістичного менеджменту збутової діяльності | 14 |
| РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА | 23 |
| 2.1. Організаційно-економічні умови діяльності товариства | 23 |
| 2.2. Дослідження стану виробництва сільськогосподарської продукції | 37 |
| РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 44 |
| 3.1. Оптимізації збутової діяльності сільськогосподарського підприємства | 44 |
| 3.2. Удосконалення управління збутом товарів підприємства | 51 |
| ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ | 55 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 61 |

ВСТУП

Логістичний менеджмент збутової діяльності підприємства є ключовим елементом успішного функціонування компанії, оскільки забезпечує ефективний рух товарів від виробника до кінцевого споживача. Він забезпечує оптимізацію логістичних процесів, підвищення ефективності діяльності, задоволення потреб клієнтів та конкурентоспроможність підприємства. Впровадження сучасних логістичних рішень та інновацій сприяє стратегічному розвитку і покращенню бізнес-процесів, що є ключовим фактором успіху в умовах сучасної ринкової економіки.

Логістичний менеджмент збутової діяльності є критично важливим для забезпечення стабільного зростання, задоволення клієнтів і підтримання конкурентних переваг підприємства. Передбачає оптимізацію логістичних процесів знижує витрати на транспортування та зберігання, що підвищує загальну ефективність діяльності підприємства. Своєчасна та якісна доставка продукції підвищує задоволеність клієнтів, сприяючи їхній лояльності та позитивній репутації підприємства. Впровадження інноваційних логістичних рішень сприяє довгостроковому розвитку підприємства, забезпечуючи йому переваги на ринку. Ефективне управління збутом дозволяє швидко реагувати на зміни ринку, зберігаючи і покращуючи позиції підприємства серед конкурентів.

В умовах зростаючої конкуренції на ринку ефективне управління збутом стає критичним для виживання і розвитку підприємства. Швидкі зміни в споживчих уподобаннях вимагають від підприємств гнучкості та здатності швидко адаптувати свої збутові стратегії. Технологічний прогрес і впровадження нових логістичних рішень створюють можливості для оптимізації збутових процесів і зниження витрат. Розширення ринків збуту за межі національних кордонів. Актуальність теми логістичного менеджменту збутової діяльності обумовлена необхідністю підвищення конкурентоспроможності, адаптації до змін на ринку та впровадження

інноваційних рішень для забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних положень і розробка науково-практичних рекомендацій стосовно логістичного управління системою збуту.

Для втілення поставленої мети були виділені такі основні завдання:

- дослідити теоретичні основи логістичного менеджменту та розподільчої логістики;
- визначити сутність основних категорій;
- охарактеризувати виробничі процеси та природноеконімічні умови підприємства, де проводяться дослідження;
- дослідити стан виробничої діяльності сільськогосподарського товариства;
- розглянути шляхи удосконалення логістичного менеджменту збутової діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження – процес управління збутом на логістичних засадах в ТОВ «Колос» Синельниківського району.

Предмет дослідження є теоретико методологічні аспекти управління збутом на логістичних засадах.

Суб'єкт дослідження: товариство з обмеженою відповідальністю «Колос» матеріали якого використані для проведення дослідження кваліфікаційної роботи.

У проведенні досліджень кваліфікаційної роботи використовувались різноманітні методи досліджень: аналізу і експертних оцінок, абстрактно-логічний і монографічний, порівняння та моделювання, статистичні, економічні, графічні та інші.

Інформаційну базу дослідження склали наукові публікації вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали науково-практичних конференцій, інформаційні матеріали інтернет-сайтів, аналітичні й статистичні матеріали, а також бухгалтерська та фінансова звітність ТОВ «Колос».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та основні характеристики розподільчої логістики

Розподільча логістика є невід'ємною складовою загальної логістичної системи підприємства, зосередженою на управлінні процесами після завершення виробничого циклу. Її основною метою є забезпечення ефективного транспортування, складування та виконання інших матеріальних і нематеріальних операцій, що сприяють доставці готової продукції до кінцевого споживача відповідно до його потреб і вимог. Крім того, розподільча логістика включає обробку та зберігання інформації, необхідної для здійснення цих процесів. Часто цю галузь називають або маркетинговою або збутовою логістикою, але термін "розподільча логістика" більш точно відображає її сутність і значення в системі керування потоками готової продукції.

Розподільча логістика є ключовою складовою загальної логістичної системи підприємства, яка охоплює всі процеси, пов'язані з переміщенням готової продукції від виробника до кінцевого споживача. Її головною метою є забезпечення ефективного та безперебійного розподілу товарів, що включає планування, організацію, управління та контроль всіх операцій, пов'язаних з постачанням продукції.

Основні елементи розподільчої логістики

1. Планування розподілу:

- Визначення потреби в товарах.
- Прогнозування попиту на продукцію.
- Розробка стратегій розподілу.

2. Управління замовленнями:

- Прийом та обробка замовлень від клієнтів.

- Координація з виробничими відділами для забезпечення наявності необхідної продукції.

3. Складська логістика:

- Зберігання товарів на складах.
- Управління запасами.
- Оптимізація процесів прийому, зберігання та відвантаження продукції.

4. Транспортна логістика:

- Вибір оптимальних видів транспорту.
- Планування маршрутів доставки.
- Організація перевезень та контроль за їх виконанням.

5. Управління запасами:

- Визначення оптимального рівня запасів.
- Моніторинг та регулювання запасів для уникнення дефіциту або надлишку продукції.

6. Інформаційна логістика:

- Використання інформаційних систем для управління логістичними процесами.
- Відстеження руху товарів в режимі реального часу.
- Збір та аналіз даних для прийняття управлінських рішень.

Розподільча логістика має вирішальне значення для будь-якого підприємства, оскільки від її ефективності залежить задоволеність клієнтів, своєчасність постачання продукції та загальна конкурентоспроможність на ринку. Ефективна розподільча логістика дозволяє:

- Знизити витрати на транспортування та зберігання товарів.
- Забезпечити високу швидкість і точність доставки продукції.
- Підвищити рівень обслуговування клієнтів.
- Оптимізувати використання ресурсів підприємства.

Виклики та перспективи розподільчої логістики

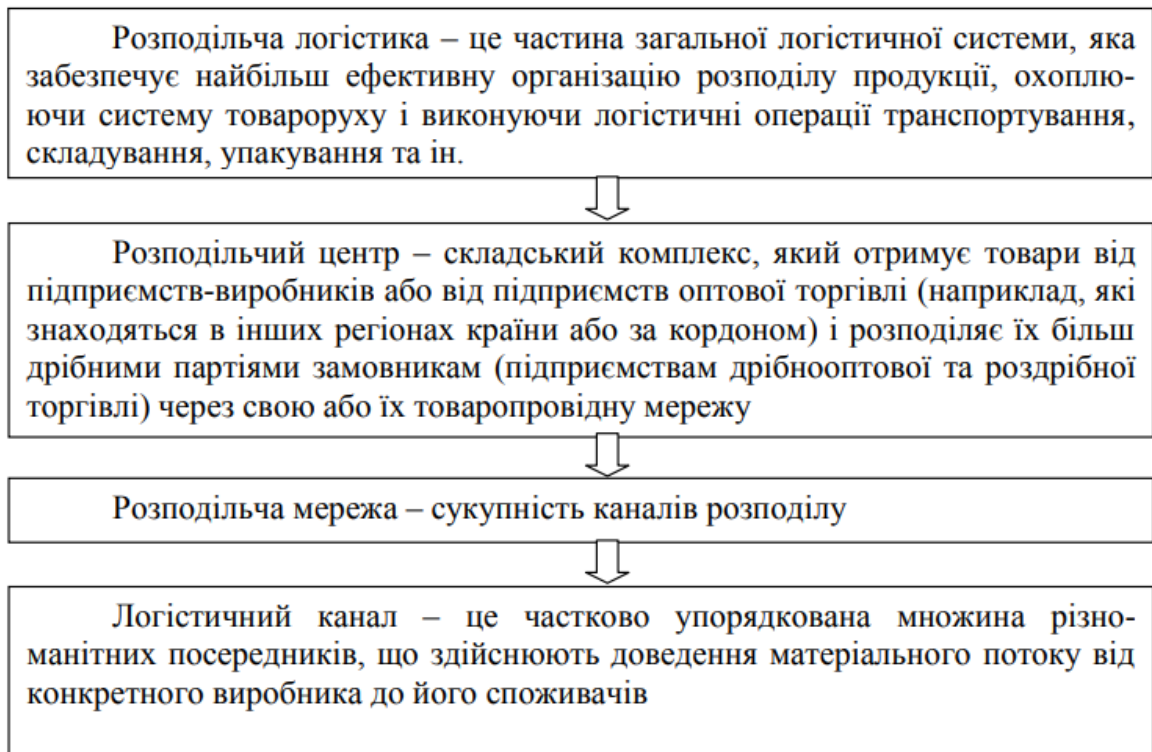


Рис.1.1. Категоріальний апарат розподільчої логістики

Сучасна розподільча логістика стикається з низкою викликів, таких як глобалізація ринків, зростання вимог споживачів, технологічні зміни та екологічні питання. Для успішного подолання цих викликів підприємствам необхідно постійно вдосконалювати свої логістичні процеси, впроваджувати новітні технології, такі як автоматизація складів, використання систем штучного інтелекту для прогнозування попиту та оптимізації маршрутів доставки, а також дотримуватися принципів сталого розвитку.

Таким чином, розподільча логістика є невід'ємною частиною ефективного управління підприємством, яка сприяє підвищенню конкурентоспроможності, зниженню витрат і забезпеченню високого рівня обслуговування клієнтів.

Інтеграція функцій розподілу у логістичні системи підприємств набула значного розвитку у 60-х та на початку 70-х років минулого століття. Тоді було визнано, що об'єднання різних функцій, пов'язаних з розподілом продукції, у єдину управлінську систему може значно підвищити загальну ефективність. Це дозволило створити більш скоординовану систему

управління, яка враховує всі етапи процесу розподілу та забезпечує оптимальну взаємодію між різними відділами і функціями підприємства.

Основна відмінність розподільчої логістики від традиційного збуту полягає у її системному підході. Вона включає тісний взаємозв'язок процесів розподілу з виробництвом і закупівлями, що дозволяє ефективно управляти матеріальними потоками. Це забезпечує більш злагоджену роботу всіх функцій всередині процесу розподілу, що сприяє досягненню високих результатів[18].

Матеріальний потік у сфері розподілу представлений у вигляді готової продукції, яка доставляється кінцевим споживачам. Залежно від суб'єкта економічних відносин, цей потік може бути розглянутий як товарний або вантажний. Часто сфери розподілу та закупівель перетинаються, що означає, що для одних суб'єктів логістичні операції є частиною системи збуту, а для інших — закупівель. Це може як спростити, так і ускладнити управління матеріальними потоками, оскільки багато операцій виконуються в обох сферах.

На відміну від виробничих процесів, у в діяльності пов'язаній з розподілом не створюються нові матеріальні цінності. Натомість здійснюються конкретні та комплексні форми діяльності, які виступають як послуги. Таким чином, розподільча логістика є виробником послуг, які можна розглядати як особливий вид товару. Основна специфіка цих послуг полягає у їхній нематеріальності. В результаті на ринку з'являється не стільки матеріальний товар, скільки унікальна модель пропозиції, яка поєднує матеріальні та нематеріальні компоненти[34].

Управління розподільчою логістикою вимагає врахування протилежних інтересів різних учасників процесу — виробників, споживачів, торгових посередників і транспортних компаній. Це визначає особливості логістичного управління залежно від позиції кожного елемента логістичної системи. Використання сучасних методів і підходів у розподільчій логістиці

дозволяє значно підвищити ефективність, знизити витрати та забезпечити високу якість обслуговування кінцевого споживача.

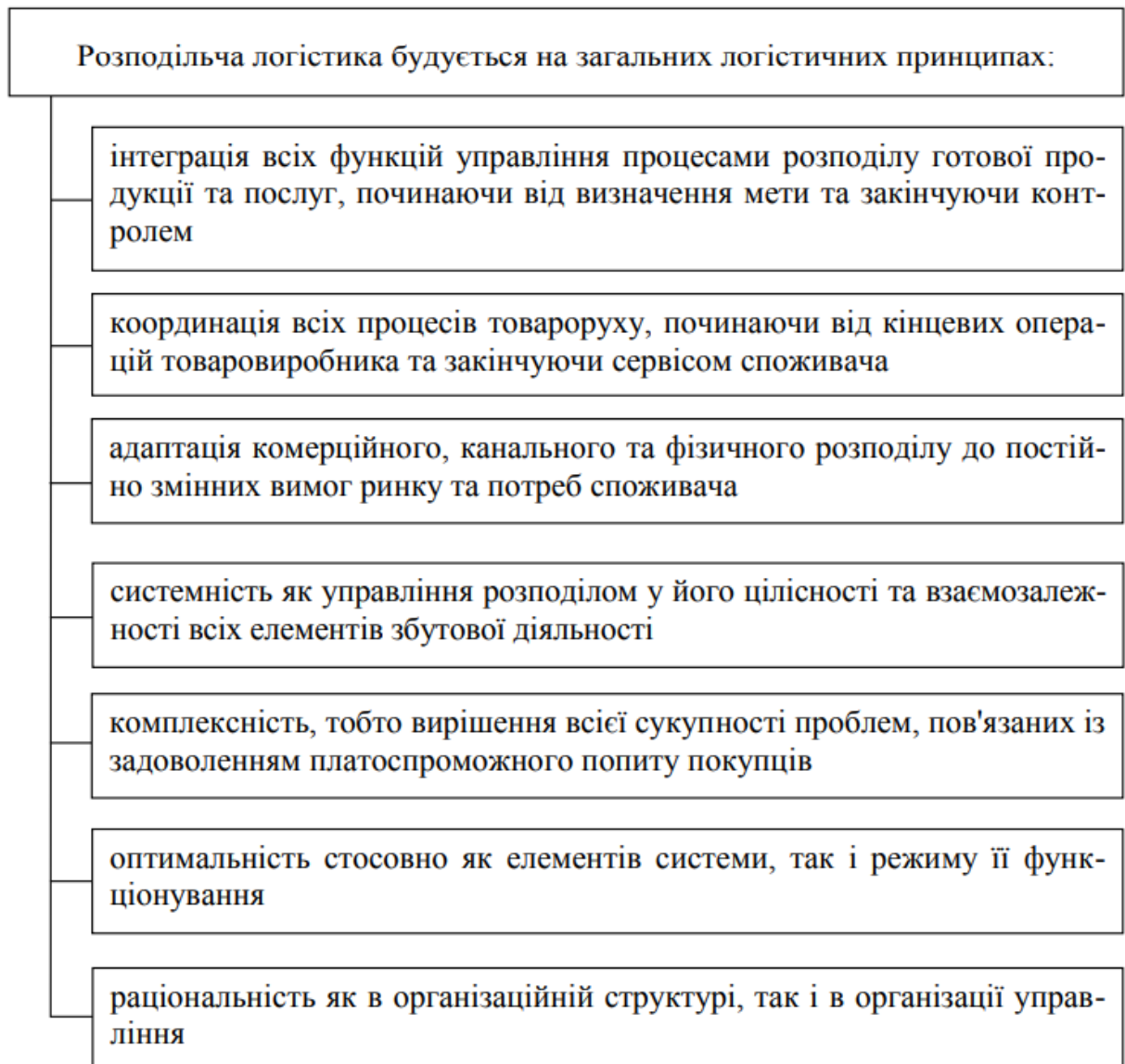


Рис. 1.2. Логістичні принципи розподільчої логістики

Розподільча логістика відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного доведення готової продукції до споживача. Її інтеграція у загальну логістичну систему підприємства дозволяє оптимізувати процеси транспортування, складування та управління матеріальними потоками. Це сприяє підвищенню ефективності роботи організації, зниженню витрат і забезпеченню високого рівня задоволеності споживачів, що в кінцевому результаті позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Статус постачальника товарів та послуг накладає на підприємство обов'язок пріоритетно враховувати інтереси покупців, що є основою для формування ефективної розподільчої логістики. Завдання розподільчої логістики варіюються залежно від рівня управління - мікро- та макрорівні.

На рівні підприємств (мікрорівні) завдання розподільчої логістики включають [23]:

- Оптимізацію формування портфеля замовлень, щоб задовольнити потреби клієнтів.
- Укладання договорів із замовниками на постачання продукції, що забезпечує юридичну захищеність і стабільність.
- Забезпечення ритмічності та планомірності реалізації продукції, що дозволяє уникнути затримок і збоїв у поставках.
- Вивчення та задоволення потреб у логістичному сервісі, надаючи клієнтам додаткові послуги, які підвищують їх задоволеність.
- Раціоналізацію параметрів, структури та просування динамічних матеріальних потоків для підвищення ефективності логістичних процесів.
- Оптимізацію параметрів і умов зберігання товарних запасів для зниження витрат та запобігання втратам.
- Формування і вдосконалення системи інформаційного забезпечення для оперативного управління логістичними процесами.

На макрорівні завдання розподільчої логістики включають [16]:

- Вибір схеми розподілу матеріального потоку, що дозволяє оптимізувати маршрути і скоротити час доставки.
- Визначення обґрунтованої кількості розподільчих центрів, тобто складів, на обслуговуваній території для забезпечення ефективного покриття регіону.
- Визначення оптимального місця розташування розподільчого центру (складу) на обслуговуваній території для мінімізації транспортних витрат та покращення обслуговування клієнтів.

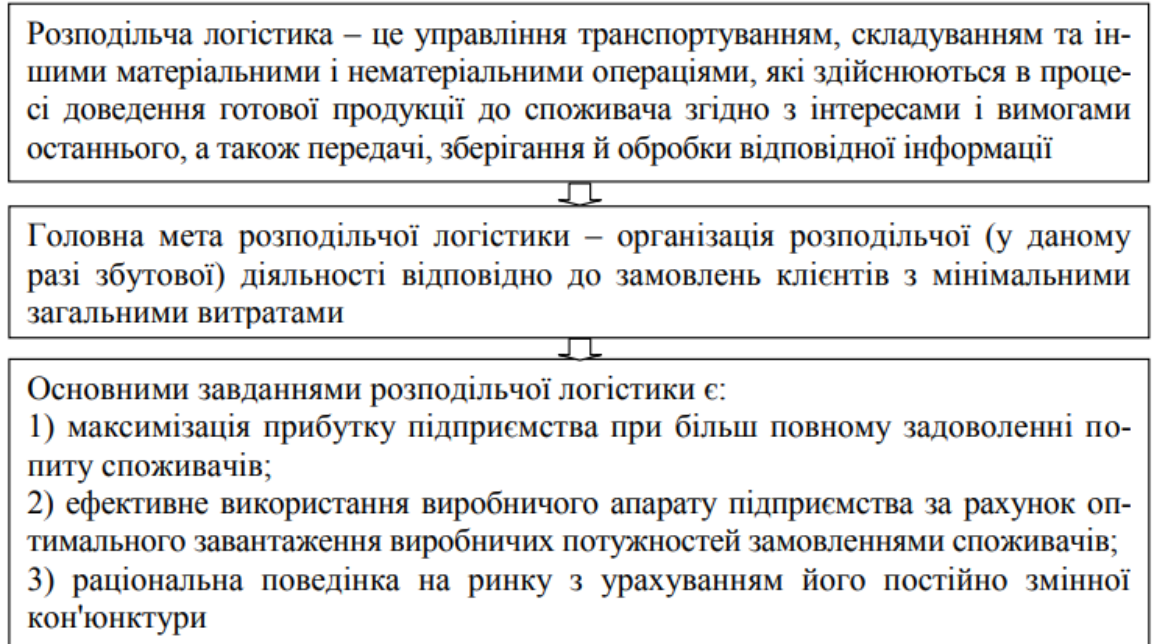


Рис. 1.3. Деталізація розподільчої логістики

Розподільча логістика має ряд основних характеристик, які визначають її сутність та ефективність у процесі управління переміщенням товарів від виробника до кінцевого споживача. Ось основні з них:

1. Інтеграція процесів: розподільча логістика інтегрує різні логістичні процеси, такі як управління запасами, транспортування, складування та обробка замовлень, забезпечуючи їхню узгодженість і взаємодію.

2. Орієнтація на клієнта – один з ключових аспектів розподільчої логістики – це орієнтація на задоволення потреб клієнтів. Це включає своєчасну доставку товарів, високу якість обслуговування та гнучкість у реагуванні на запити споживачів.

3. Ефективне управління запасами: оптимізація рівня запасів, уникнення надлишків і дефіцитів товарів є важливою характеристикою розподільчої логістики. Це дозволяє зменшити витрати на зберігання та підвищити оборотність товарів.

4. Складування та зберігання – ефективне управління складськими процесами, включаючи приймання, зберігання та відвантаження товарів, сприяє швидкому і точному виконанню замовлень, мінімізуючи час зберігання та логістичні витрати.

5. Транспортування – вибір оптимальних видів транспорту і маршрутів, планування та контроль за процесом доставки товарів від виробника до споживача забезпечують своєчасність і економічність перевезень.

6. Інформаційні технології. Використання сучасних інформаційних систем для відстеження руху товарів, управління замовленнями, моніторингу запасів та аналітики дозволяє покращити точність та оперативність прийняття рішень.

7. Гнучкість та адаптивність. Здатність швидко адаптуватися до змін на ринку, змін у попиті споживачів та інших непередбачуваних обставин є важливою характеристикою ефективної розподільчої логістики.

8. Координація та взаємодія. Ефективна взаємодія між різними учасниками логістичного ланцюга, включаючи постачальників, виробників, дистриб'юторів і роздрібних торговців, сприяє злагодженій роботі всієї системи розподілу.

9. Контроль та аналітика. Постійний контроль за виконанням логістичних операцій, аналіз їх ефективності та внесення корективів у процеси дозволяють підтримувати високий рівень логістичного обслуговування.

10. Економічна ефективність. Оптимізація витрат на всі етапи розподільчої логістики – від зберігання до транспортування – дозволяє підприємствам знижувати загальні витрати і підвищувати рентабельність.

11. Сталий розвиток – урахування екологічних аспектів і прагнення до зниження впливу на навколишнє середовище, наприклад, шляхом використання екологічно чистого транспорту та раціонального використання ресурсів.

Ці характеристики є фундаментальними для успішного функціонування розподільчої логістики і визначають її роль у забезпеченні ефективності логістичних операцій і задоволеності клієнтів [6, с.163].

1.2. Основи логістичного менеджменту збутової діяльності

Логістичний менеджмент базується на загальних принципах менеджменту в поєднанні з теоретичними і методологічними основами логістики. Предметом його дослідження є матеріальні потоки, що переміщуються на товарних ринках, ринках послуг і фінансових ресурсів. Основною метою є вдосконалення процесів формування економічних потоків, які інтегровані у макроекономічну систему через свої взаємодії. Методи управління логістикою вирізняються системним підходом, що спрямований на створення ефективних матеріально-фінансових ланцюгів на основі визначення оптимального рівня логістичних витрат [3].

Основи логістичного менеджменту

1. Теоретичні та методологічні засади. Логістичний менеджмент базується на комплексному використанні загальних теорій менеджменту та спеціалізованих теорій логістики. Це включає аналіз і застосування методів планування, організації, контролю та оптимізації матеріальних, інформаційних і фінансових потоків.

2. Предмет дослідження. Предметом дослідження логістичного менеджменту є матеріальні потоки, що циркулюють на ринках товарів, послуг та фінансових ресурсів. Це включає вивчення руху товарів від виробників до споживачів, а також потоки фінансових засобів, необхідних для забезпечення цих процесів.

3. Вдосконалення економічних потоків. Метою логістичного менеджменту є вдосконалення економічних потоків, що передбачає оптимізацію руху товарів і послуг з точки зору витрат, часу і якості. Це досягається через інтеграцію логістичних процесів у загальну макроекономічну систему, забезпечуючи ефективне функціонування всіх її складових.

4. Системний підхід. Методи управління логістикою базуються на системному підході, який включає розробку і впровадження комплексних

рішень для створення ефективних матеріально-фінансових ланцюгів. Це передбачає аналіз і оптимізацію всіх етапів логістичного процесу – від закупівлі сировини до доставки готової продукції кінцевим споживачам.

5. Оптимізація логістичних витрат. Одним із ключових завдань логістичного менеджменту є визначення та підтримка оптимального рівня логістичних витрат. Це включає зниження витрат на транспортування, зберігання, обробку замовлень і управління запасами, що забезпечує підвищення ефективності та рентабельності підприємства.

Важливість логістичного менеджменту[27]

Логістичний менеджмент є критично важливим для успіху підприємства, оскільки забезпечує ефективність усіх операцій, пов'язаних з рухом товарів і послуг. Ефективно організовані логістичні процеси дозволяють знизити витрати, скоротити час доставки, підвищити якість обслуговування клієнтів та забезпечити конкурентоспроможність на ринку.

Оптимізація логістичних процесів допомагає знизити витрати на транспортування, зберігання і управління запасами, що безпосередньо впливає на загальну вартість продукції.

Злагоджена робота логістичних систем забезпечує високу продуктивність і ефективність всіх процесів, пов'язаних з переміщенням товарів і послуг.

Своєчасна і якісна доставка товарів підвищує рівень задоволеності клієнтів, що сприяє їх лояльності і підвищенню обсягів продажів.

Ефективне управління логістикою дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним на ринку, пропонуючи клієнтам високу якість обслуговування за оптимальною ціною.

Таким чином, логістичний менеджмент є невід'ємною частиною сучасного бізнесу, що забезпечує ефективність всієї ланцюга постачання та сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.

Логістичний менеджмент – це комплекс процесів, методів і стратегій, спрямованих на ефективне управління всіма етапами руху матеріалів,

інформації та фінансових потоків у ланцюгу постачання. Його головною метою є забезпечення оптимальної координації і взаємодії всіх складових логістичної системи для досягнення максимальної ефективності та зниження витрат. Логістичний менеджмент охоплює планування, організацію, управління та контроль над усіма логістичними операціями в рамках підприємства.

Основні аспекти логістичного менеджменту[34]:

1. Планування логістики:

- Стратегічне планування: Розробка довгострокових планів, визначення цілей і напрямків розвитку логістики.

- Оперативне планування: Короткострокове планування ресурсів, маршрутів, графіків постачань.

2. Управління запасами:

- Контроль рівня запасів: Забезпечення оптимального рівня товарно-матеріальних запасів для уникнення дефіциту або надлишків.

- Моніторинг запасів: Відстеження руху товарів на складах, проведення інвентаризацій.

3. Складська логістика:

- Організація складських процесів: Прийом, зберігання, комплектація і відвантаження товарів.

- Оптимізація складів: Використання ефективних методів розміщення і зберігання товарів для зниження витрат і підвищення швидкості обробки.

4. Транспортна логістика:

- Вибір транспорту: Визначення найкращих видів транспорту для перевезення товарів.

- Планування маршрутів: Оптимізація маршрутів доставки для зниження витрат і часу перевезення.

- Управління транспортом: Координація транспортних засобів, контроль за виконанням перевезень.

5. Управління замовленнями:

- Прийом і обробка замовлень: Організація процесу отримання замовлень від клієнтів, їх обробка і підготовка до виконання.

- Виконання замовлень: Забезпечення своєчасного і точного виконання замовлень.

6. Інформаційна логістика:

- Використання ІТ-систем: Впровадження інформаційних технологій для управління логістичними процесами.

- Відстеження та моніторинг: Використання систем відстеження товарів у режимі реального часу, аналіз логістичних даних.

7. Контроль і управління якістю:

- Забезпечення якості: Впровадження стандартів якості для всіх логістичних операцій.

- Аудит і оцінка: Проведення перевірок і оцінок ефективності логістичних процесів.

8. Фінансовий менеджмент:

- Бюджетування і контроль витрат: Планування і контроль витрат на логістичні операції.

- Оптимізація витрат: Пошук шляхів зниження витрат без шкоди для якості логістичних послуг.

9. Взаємодія з партнерами:

- Координація з постачальниками і підрядниками**: Налагодження ефективної взаємодії з постачальниками, транспортними компаніями та іншими партнерами.

- Управління відносинами з клієнтами: Забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів, підтримка зв'язків з ними.

Логістичний менеджмент є критично важливим для будь-якого підприємства, оскільки він безпосередньо впливає на:

- зниження витрат: оптимізація логістичних процесів допомагає зменшити витрати на транспортування, зберігання та управління запасами.
- підвищення ефективності: злагоджені логістичні операції забезпечують високу продуктивність і ефективність підприємства.
- задоволеність клієнтів: своєчасна і якісна доставка товарів підвищує рівень задоволеності клієнтів, що сприяє їх лояльності.
- конкурентоспроможність: ефективне управління логістикою допомагає підприємству залишатися конкурентоспроможним на ринку.

Таким чином, логістичний менеджмент є невід'ємною частиною сучасного бізнесу, яка забезпечує ефективність всього ланцюга постачання і сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства[26].

Логістичний менеджмент на підприємстві є комплексним процесом, що поєднує основні управлінські функції – організацію, планування, регулювання, координацію, контроль, облік та аналіз – з елементарними та комплексними логістичними функціями. Цей інтегрований підхід спрямований на досягнення цілей логістичної системи та забезпечення ефективного управління всіма аспектами логістичних операцій.

Організація логістичних процесів включає структурування і розподіл завдань між різними підрозділами підприємства. Це передбачає створення ефективної системи управління логістикою, яка забезпечить злагоджену роботу всіх учасників логістичного ланцюга – від постачальників до кінцевих споживачів.

Планування є ключовим елементом логістичного менеджменту. Воно включає розробку стратегічних і тактичних планів, що враховують потреби ринку, прогнозування попиту, визначення необхідних ресурсів і оптимізацію маршрутів доставки. Планування дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміни в ринковому середовищі і забезпечувати своєчасну доставку продукції.

Регулювання логістичних процесів полягає у постійному моніторингу і коригуванні діяльності для досягнення оптимальних результатів. Це включає

управління запасами, транспортуванням, складуванням та іншими логістичними операціями з метою забезпечення їхньої ефективності та зниження витрат.

Координація логістичних дій передбачає узгодження роботи різних підрозділів підприємства для досягнення загальних цілей логістичної системи. Це включає тісну взаємодію між відділами закупівель, виробництва, складування, транспортування і збуту, що забезпечує злагодженість і ефективність всіх логістичних процесів[12].

Контроль є важливою складовою логістичного менеджменту, яка забезпечує відповідність логістичних операцій встановленим стандартам і планам. Це включає проведення регулярних аудитів, перевірок і оцінок ефективності логістичних процесів, виявлення і виправлення відхилень від запланованих показників.

Облік і аналіз логістичних даних дозволяє підприємству отримувати актуальну інформацію про стан логістичних процесів і приймати обґрунтовані управлінські рішення. Це включає збір, обробку і аналіз даних про запаси, транспортування, витрати та інші показники логістичної діяльності, що сприяє підвищенню ефективності логістичної системи.

Елементарні логістичні функції включають базові операції, такі як закупівля, зберігання, транспортування та доставка товарів. Комплексні логістичні функції охоплюють більш складні процеси, що включають інтеграцію і координацію всіх логістичних операцій, управління ланцюгами постачання, оптимізацію логістичних витрат та забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів.

Головною метою логістичної системи є забезпечення ефективного і своєчасного постачання товарів і послуг кінцевим споживачам. Це включає досягнення високого рівня задоволеності клієнтів, зниження логістичних витрат, підвищення ефективності логістичних процесів і забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Логістичний менеджмент на підприємстві є багатограним і комплексним процесом, що вимагає інтегрованого підходу до управління всіма аспектами логістичних операцій. Використання основних управлінських функцій у поєднанні з елементарними та комплексними логістичними функціями дозволяє досягти цілей логістичної системи і забезпечити ефективність і конкурентоспроможність підприємства[31].

Логістичний менеджмент збутової діяльності охоплює всі аспекти управління процесами доставки готової продукції від виробника до кінцевого споживача. Це комплексний підхід, який включає планування, організацію, управління та контроль за всіма операціями, пов'язаними з розподілом товарів. Метою логістичного менеджменту збутової діяльності є забезпечення ефективного та безперебійного постачання продукції, що сприяє задоволенню потреб клієнтів і підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Основні компоненти логістичного менеджменту збутової діяльності

1. Планування збуту

- прогнозування попиту: визначення майбутніх потреб ринку на основі аналізу даних про продажі, споживчі тенденції та сезонні коливання.

- планування обсягів виробництва: відповідність виробничих планів прогнозованому попиту для уникнення надлишків або дефіцитів продукції.

2. Управління замовленнями

- прийом та обробка замовлень: своєчасна і точна обробка замовлень від клієнтів, включаючи підтвердження замовлень, перевірку наявності продукції та підготовку до відправлення.

- виконання замовлень: забезпечення своєчасної комплектації, пакування та відправлення товарів.

3. Складська логістика

- зберігання продукції: оптимізація процесів зберігання, що забезпечує швидкий доступ до товарів і збереження їх якості.

- управління запасами: визначення оптимальних рівнів запасів, що мінімізує витрати на зберігання та запобігає дефіциту продукції.

4. Транспортна логістика

- вибір транспорту: оцінка різних видів транспорту для вибору найбільш ефективного і економічного способу доставки товарів.

- планування маршрутів: оптимізація маршрутів доставки для зниження витрат і забезпечення своєчасності постачання.

- моніторинг і контроль: відстеження процесу транспортування в режимі реального часу для оперативного реагування на можливі проблеми.

5. Інформаційна підтримка

- системи управління логістикою: використання інформаційних технологій для управління процесами збуту, включаючи системи управління замовленнями (OMS), системи управління складами (WMS) та системи управління транспортом (TMS) [23].

- аналіз даних: збір і аналіз даних про збутові операції для підвищення ефективності та прийняття обґрунтованих рішень.

Завдання логістичного менеджменту збутової діяльності

1. Забезпечення задоволеності клієнтів

- Своєчасне і точне виконання замовлень.

- Висока якість обслуговування клієнтів.

2. Оптимізація витрат

- Зниження витрат на транспортування, зберігання та управління запасами.

- Підвищення ефективності логістичних операцій.

3. Підвищення конкурентоспроможності

- Забезпечення гнучкості і адаптивності логістичних процесів.

- Використання інноваційних технологій для покращення логістичних операцій.

4. Стійкий розвиток

- Впровадження екологічно відповідальних практик у логістичні процеси.
- Оптимізація використання ресурсів з урахуванням принципів сталого розвитку.

Логістичний менеджмент збутової діяльності є критично важливим для досягнення успіху підприємства. Він дозволяє забезпечити безперебійну та ефективну доставку продукції до споживачів, що сприяє задоволенню їхніх потреб і підвищенню лояльності. Ефективно організовані збутові процеси також сприяють зниженню витрат, підвищенню продуктивності та забезпеченню конкурентоспроможності на ринку.

Логістичний менеджмент збутової діяльності є складовою частиною загального управління підприємством, яка забезпечує ефективне та своєчасне постачання продукції від виробника до кінцевого споживача. Включаючи планування, управління замовленнями, складську логістику, транспортну логістику та інформаційну підтримку, він сприяє підвищенню ефективності логістичних операцій і задоволенню потреб клієнтів.

РОЗДІЛ 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА

2.1. Організаційно-економічні умови діяльності товариства

З метою проведення проблемних досліджень за матеріалами сільськогосподарського підприємства було обрано товариство з обмеженою відповідальністю "Колос". Це підприємство розташоване в селі Романки, яке входить до складу Покровської селищної об'єднаної територіальної громади, що в Синельниківському районі Дніпропетровської області. ТОВ "Колос" зареєстроване 14.03.2000 року. Головний офіс товариства знаходиться за адресою вулиця Центральна, 2а, село Романки. Всі виробничі потужності підприємства, а також оброблювані земельні ділянки розташовані в цьому ж населеному пункті. Відстань до адміністративного центру громади становить 13 км, до районного центру – біля 70 км, до обласного центру міста Дніпро – 116 км.

Географічне положення та транспортна інфраструктура. ТОВ "Колос" має стратегічно вигідне географічне розташування, яке сприяє ефективній логістиці. Підприємство знаходиться неподалік автотраси Дніпро – Мелітополь (Т-0401), яка зв'язує Дніпропетровську і Запорізьку області. За 12 км від села Романки ця автотраса перетинається з національним автошляхом Н-15 (Запоріжжя-Донецьк), що проходить через три області: Запорізьку, Дніпропетровську і Донецьку. Це створює зручні умови для транспортування продукції, як на внутрішні, так і на зовнішні ринки. Основний вид транспорту, що використовується підприємством, – автомобільний. Крім того, за 9 км від підприємства розташована залізнична станція "Мечетна" яка відноситься до Придніпровської залізниці, що надає додаткові можливості для вантажоперевезень.

Природні умови та агропромисловий потенціал. Покровська селищна громада, де розташоване ТОВ "Колос", знаходиться на південному сході Синельниківського району і межує із Запорізькою та Донецькою областями. Основними водними артеріями даної території є річки Вовча, село розташоване на її березі, а також Гайчур і Кам'янка. Площа водних об'єктів складає лише 0,9% від загальної площі громади. Ґрунти представлені чорноземами звичайними, середньо-гумусними повнопрофільними, що є ідеальними для вирощування багатьох сільськогосподарських культур. Ландшафт переважно степовий з ярами та балками, лісові насадження займають приблизно 5% території. Водночас, через інтенсивне використання земель, сільськогосподарські землі часто страждають від водної і вітрової ерозії.

Кліматичні умови в регіоні помірно-континентальні з холодними зимами та спекотним, засушливим літом. Річна кількість опадів коливається в межах 360-420 мм, більшість з яких випадає влітку у вигляді зливових дощів, що знижує їх ефективність для сільського господарства. За даними метеостанції в селищі Чаплино, середньорічна температура становить 8,8°C, а середньорічна кількість опадів – 426 мм. Перші заморозки можуть спостерігатися у вересні, а останні – у травні.

Організація управління підприємством. Ефективне функціонування ТОВ "Колос" залежить від координації всіх аспектів діяльності підприємства в рамках єдиної управлінської програми. Це включає розробку стратегій управління, які враховують як загальні, так і специфічні умови ведення бізнесу. Керівник підприємства відповідальний за визначення напрямків діяльності та їх реалізацію.

Основні види діяльності. Відповідно до даних державної реєстрації, основними видами діяльності ТОВ "Колос" є вирощування насіння зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, а також допоміжна діяльність у сфері рослинництва.

Детальне дослідження природно-організаційного потенціалу ТОВ "Колос" показує, що підприємство має значні можливості для зростання та розвитку. Його вигідне географічне розташування, сприятливі природні умови та ефективна система управління створюють сприятливі передумови для успішної діяльності. Однак, щоб забезпечити довгостроковий успіх і стабільне зростання, підприємству необхідно постійно вдосконалювати свої логістичні процеси та впроваджувати сучасні технології у виробничі операції.

ТОВ "Колос" має стратегічно вигідне розташування, що забезпечує легкий доступ до основних транспортних маршрутів, включаючи автотраси та залізничні лінії. Це сприяє ефективній логістиці та зручному постачанню сировини, а також швидкій доставці готової продукції до клієнтів. Близькість до важливих транспортних вузлів значно знижує витрати на транспортування і підвищує швидкість обслуговування клієнтів.

Сприятливі природні умови також є важливим фактором успіху. Чорноземні ґрунти, які характеризуються високою родючістю, дозволяють вирощувати широкий спектр сільськогосподарських культур. Це забезпечує стабільний врожай і високу якість продукції. Крім того, помірно-континентальний клімат із достатньою кількістю опадів сприяє оптимальним умовам для рослинництва.

Ефективне управління є одним із ключових чинників успіху ТОВ "Колос". Керівництво підприємства активно впроваджує інноваційні підходи до управління, що дозволяє ефективно координувати всі виробничі процеси. Це включає оптимізацію використання ресурсів, забезпечення безперервного навчання персоналу та впровадження сучасних інформаційних технологій для управління бізнес-процесами.

Стратегічне планування також відіграє важливу роль у діяльності підприємства. Керівництво визначає довгострокові цілі та розробляє стратегії для їх досягнення. Це включає диверсифікацію виробництва, розширення асортименту продукції та пошук нових ринків збуту.

Для підтримки конкурентоспроможності ТОВ "Колос" важливо постійно вдосконалювати логістичні процеси. Це включає оптимізацію маршрутів транспортування, використання сучасних методів управління запасами та впровадження системи моніторингу та відстеження продукції. Всі ці заходи сприяють зниженню витрат і підвищенню ефективності логістичних операцій.

Впровадження нових технологій у виробництво є ще одним критично важливим аспектом для забезпечення стабільного успіху підприємства. Це може включати автоматизацію виробничих процесів, використання передових агротехнологій та впровадження систем управління якістю. Сучасні технології дозволяють підвищити продуктивність, знизити витрати та забезпечити високу якість продукції.

Основними перевагами ТОВ "Колос" є його вигідне географічне розташування, багаті природні ресурси та ефективна система управління. Проте, підприємство також стикається з певними викликами, такими як необхідність постійного оновлення технологій, зміни кліматичних умов і конкурентний тиск на ринку. Для подолання цих викликів важливо розробляти адаптивні стратегії та активно інвестувати у розвиток технологій і інфраструктури.

Аналіз природно-організаційного потенціалу ТОВ "Колос" свідчить про значні можливості для подальшого розвитку підприємства. Вигідне географічне положення, сприятливі природні умови та ефективна система управління створюють міцну основу для успішної діяльності. Проте для забезпечення довгострокового успіху необхідно постійно вдосконалювати логістичні процеси, впроваджувати нові технології у виробництво та розробляти адаптивні стратегії для подолання сучасних викликів. Це дозволить підприємству зберігати високу конкурентоспроможність і забезпечувати якісну продукцію на ринку.

Для здійснення основної діяльності, а саме вирощування сільськогосподарських культур, підприємству потрібні значні земельні

площі. ТОВ "Колос" орендує сільськогосподарські угіддя, на яких вирощує різноманітні культури, а також орендує територію тракторної бригади для розміщення та обслуговування сільськогосподарської техніки. Адміністративна будівля підприємства є власністю компанії, що забезпечує зручність управління та планування виробничих процесів.

Для безперебійної роботи підприємства створено розвинуту інфраструктуру, яка включає складські приміщення для зберігання сировини та готової продукції. Це забезпечує належні умови для зберігання товарів та сприяє збереженню їх якості. З метою доведення вирощеної продукції до товарних кондицій, необхідних для реалізації та тривалого зберігання, організовано механізований тік. Він дозволяє здійснювати обробку, очищення та сушіння продукції перед закладенням на зберігання.

Основними показниками економічно ефективності:

- урожайність культур: Визначення обсягів виробництва на одиницю площі.
- Вартісні показники: Врахування вартості вирощеної продукції та її реалізації на ринку.
- Прибутковість: Аналіз доходів, отриманих від використання земельних ресурсів, з урахуванням витрат на виробництво.

Система показників для оцінки ефективності використання земельних угідь включає:

- Натуральні показники: Обсяг виробленої продукції, площа посівів, врожайність культур.
- Вартісні показники: Вартість виробленої продукції, доходи від реалізації, рівень прибутковості.
- Економічні показники: Співвідношення витрат і доходів, рентабельність виробництва.

Ця система показників дозволяє проводити глибокий аналіз і оцінку ефективності підприємницької діяльності, пов'язаної з використанням земельних ресурсів. Аналізуючи ці показники, керівництво підприємства

може приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації виробничих процесів, поліпшення використання ресурсів та підвищення економічної ефективності.

Для забезпечення стабільного успіху та подальшого розвитку ТОВ "Колос" необхідно постійно вдосконалювати виробничі та логістичні процеси. Це включає впровадження новітніх агротехнологій, модернізацію обладнання, підвищення кваліфікації персоналу та розширення ринків збуту.

- впровадження інновацій: використання сучасних технологій у сільському господарстві для підвищення продуктивності та якості продукції.

- модернізація обладнання: оновлення та оптимізація технічного парку підприємства для підвищення ефективності виробничих процесів.

- розвиток логістики: створення ефективних логістичних схем для зменшення витрат на транспортування і зберігання продукції.

- підвищення кваліфікації персоналу: проведення навчальних програм для працівників з метою підвищення їх професійного рівня.

Комплексний підхід до управління земельними ресурсами і виробничими потужностями ТОВ "Колос" дозволяє підприємству ефективно здійснювати свою діяльність, забезпечуючи високу якість продукції та стабільні прибутки. Впровадження сучасних технологій та постійне вдосконалення виробничих процесів сприятимуть подальшому розвитку підприємства та збереженню його конкурентоспроможності на ринку.

За допомогою таблиці 2.1 згрупуємо інформацію про землезабезпеченість ТОВ "Колос".

Розглянемо зміни у показниках використання земельних ресурсів ТОВ "Колос" протягом періоду з 2019 по 2023 рік, а також порівняємо показники 2023 року з 2019 роком у відсотках.

Таблиця 2.1

Структура земельних угідь, землезабезпеченість

| Показники | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2023 до 2019, % |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| Загальна земельна площа, гектар | 1893,8 | 1897,4 | 1897,2 | 1894,2 | 1894,2 | 100,0 |
| Всього сільськогосп угідь, гектар | 1886,3 | 1889,2 | 1889,8 | 1886,7 | 1886,7 | 100,0 |
| з них: рілля | 1848,2 | 1851,2 | 1853,1 | 1853,1 | 1853,1 | 100,3 |
| природні пасовища | 7,35 | 7,35 | 5,21 | 5,21 | 5,21 | 71,2 |
| площа саду | 31,24 | 31,24 | 31,24 | 28,36 | 28,36 | 90,7 |

Загальна земельна площа практично не змінилася за ці п'ять років, залишаючись на рівні 1894,2 гектарів. Показник у 2023 році складає 100,0% від рівня 2019 року, що свідчить про стабільність у використанні земельних ресурсів.

Площа сільськогосподарських угідь також залишилася стабільною протягом аналізованого періоду, з незначним коливанням у 2020 і 2021 роках. У 2023 році цей показник складає 100,0% від рівня 2019 року.

Площа ріллі зросла на 0,3% за п'ять років. З 1848,2 гектарів у 2019 році до 1853,1 гектарів у 2023 році, що свідчить про збільшення оброблюваної землі.

Площа природних пасовищ скоротилася на 28,8% з 2019 до 2021 року і залишилася на рівні 5,21 гектарів до 2023 року. Це може вказувати на зміну структури використання земель або перетворення пасовищ на інші види угідь.

Площа саду зменшилася на 9,3% з 31,24 гектарів у 2019 році до 28,36 гектарів у 2022 і 2023 роках. Це може бути результатом зміни в планах підприємства щодо використання земель або заміни садів іншими сільськогосподарськими угіддями.

Протягом 2019-2023 років ТОВ "Колос" демонструє стабільність у використанні загальної земельної площі та сільськогосподарських угідь. Збільшення площі ріллі свідчить про інтенсифікацію обробки землі. Однак, скорочення площі природних пасовищ і садів може вказувати на зміну пріоритетів у використанні земельних ресурсів. Для подальшого успішного розвитку підприємству необхідно звернути увагу на оптимізацію використання різних видів угідь та адаптацію до змін ринкових умов і кліматичних викликів.

Забезпечення підприємства основними та оборотними засобами є критично важливим для його ефективного функціонування і конкурентоспроможності. Ці засоби складають матеріальну основу виробничого процесу і визначають можливості підприємства щодо обсягу і якості виробництва.

Під основними засобами розуміють довгострокові активи підприємства, які використовуються у виробничому процесі протягом тривалого періоду. Вони включають будівлі, споруди, машини, обладнання та інші засоби виробництва.

- Адміністративна будівля – належить підприємству і забезпечує необхідні умови для управління та планування виробничих процесів.

- Складські приміщення: використовуються для зберігання сировини та готової продукції. Наявність сучасних складів з належними умовами зберігання дозволяє зберігати якість продукції та мінімізувати втрати.

- Сільськогосподарська техніка – трактори, комбайни та інша спеціалізована техніка, яка забезпечує виконання всіх виробничих операцій – від обробки ґрунту до збору врожаю.

- Механізований тік – призначений для обробки, очищення та сушіння продукції перед її закладенням на зберігання, що підвищує якість і тривалість зберігання продукції.

- Оборотні засоби – це короткострокові активи, які повністю споживаються в одному виробничому циклі. Вони включають сировину, матеріали, паливо, запасні частини, напівфабрикати та інші предмети праці.

- Насіння та добрива: високоякісне насіння і добрива є основою для отримання високих врожаїв. Важливо забезпечити своєчасну закупівлю і правильне зберігання цих ресурсів.

- Засоби захисту рослин - пестициди, гербіциди та інші засоби захисту рослин забезпечують захист посівів від шкідників та хвороб, що підвищує врожайність.

- Паливо – необхідне для роботи сільськогосподарської техніки. Важливо мати достатні запаси палива для безперебійної роботи в пікові періоди.

- Запасні частини: включають компоненти для ремонту та обслуговування техніки, що забезпечує її надійну роботу і знижує ризик простоїв.

- Готова продукція на складі. Склади готової продукції повинні забезпечувати належні умови зберігання, що запобігає псуванню продукції та зберігає її якість до моменту реалізації.

Забезпечення підприємства основними та оборотними засобами є ключовим фактором для його успішної діяльності. Для ТОВ "Колос" важливо:

- Підтримка та оновлення основних засобів. Регулярне обслуговування і модернізація техніки та обладнання забезпечують їх надійну роботу і високу продуктивність.

- Оптимізація запасів оборотних засобів. Ефективне управління запасами сировини, палива та запасних частин дозволяє мінімізувати витрати і забезпечити безперебійне виробництво.

- Впровадження сучасних технологій. Використання новітніх агротехнологій та систем управління дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів і забезпечити високу якість продукції.

Таким чином, раціональне використання основних і оборотних засобів є необхідною умовою для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2.2

Забезпеченість господарства основними виробничими засобами

| Показники | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2023 у % до 2019, |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|-------------------|
| Середньорічна вартість виробничих засобів, тис. грн | 20420,25 | 19921,19 | 21753,22 | 22386,41 | 21637,84 | 105,96 |
| Оціночна вартість валової продукції, всього, тис. грн | 5474,2 | 8726,4 | 10349,2 | 7432,6 | 12587,8 | 229,96 |
| Фондооснащеність виробництва, тис.грн | 10,83 | 10,55 | 11,52 | 11,87 | 11,46 | 105,94 |
| Фондоозброєність, тис.грн | 498,12 | 510,81 | 621,51 | 678,38 | 901,58 | 181,02 |
| Фондовіддача, грн | 0,268 | 0,438 | 0,476 | 0,332 | 0,582 | 217,01 |
| Фондомісткість, грн | 3,73 | 2,28 | 2,10 | 3,01 | 1,72 | 46,08 |

На основі даних з таблиці 2.3 проведемо аналіз наявності та основних показників використання основних виробничих фондів у ТОВ "Колос" за період з 2019 по 2023 рік. Вартість основних виробничих фондів зросла на 5,96% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про інвестиції в оновлення та модернізацію обладнання. Вартість валової продукції значно зросла на 129,96% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що вказує на покращення виробничих процесів та ефективності підприємства.

Фондооснащеність виробництва зросла на 5,94% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що вказує на підвищення рівня технічного забезпечення підприємства. Фондоозброєність зросла на 81,02% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про значні інвестиції у покращення технічного оснащення працівників.

Фондовіддача зросла на 117,01% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про підвищення ефективності використання основних виробничих фондів.

Фондомісткість зменшилася на 53,92% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що вказує на зниження витрат на основні засоби на одиницю продукції.

1. Підвищення вартості основних фондів. Протягом 2019-2023 років спостерігається зростання середньої оціночної вартості основних виробничих фондів, що свідчить про інвестиції в оновлення та модернізацію обладнання.

2. Значне зростання валової продукції. Вартість валової продукції зросла більш ніж удвічі, що свідчить про покращення ефективності виробничих процесів та збільшення обсягів виробництва.

3. Покращення технічного забезпечення. Зростання показників фондооснащеності та фондоозброєності вказує на підвищення рівня технічного забезпечення підприємства та працівників.

4. Підвищення ефективності використання основних фондів. Значне зростання фондовіддачі та зниження фондомісткості свідчить про покращення ефективності використання основних виробничих фондів, що дозволяє знижувати витрати на виробництво одиниці продукції.

Таким чином, аналіз показників використання основних виробничих фондів у ТОВ "Колос" демонструє позитивні тенденції у розвитку підприємства, що забезпечують його стабільне зростання та підвищення конкурентоспроможності.

Третьою ключовою умовою забезпечення діяльності є забезпеченість працівниками як ключовий фактор виробництва

Забезпеченість підприємства працівниками є одним із найважливіших факторів, що впливають на його ефективність та конкурентоспроможність. У сільськогосподарських підприємствах, таких як ТОВ "Колос", цей фактор стає особливо критичним через специфіку роботи, що включає сезонні

навантаження, необхідність спеціалізованих знань та вмінь, а також залежність від природних умов.

- Достатня кількість кваліфікованих працівників забезпечує високу продуктивність виробничих процесів. Кожен працівник, володіючи необхідними знаннями та навичками, може ефективно виконувати свої обов'язки, що сприяє загальному підвищенню ефективності підприємства.

- Кваліфіковані працівники мають знання та досвід, необхідні для вирощування високоякісної сільськогосподарської продукції. Це включає правильне використання агротехнічних прийомів, догляд за посівами та збір урожаю, що забезпечує відповідність продукції встановленим стандартам якості.

- Наявність кваліфікованих працівників сприяє впровадженню новітніх технологій та методик у виробництві. Працівники, які мають високий рівень знань та бажання вдосконалюватися, можуть брати активну участь у процесах модернізації та інноваційного розвитку підприємства.

- У сільському господарстві характер роботи часто залежить від сезону. Тому важливо забезпечити підприємство необхідною кількістю працівників під час пікових сезонів. Це дозволяє ефективно планувати та виконувати всі виробничі завдання вчасно, уникати втрат урожаю та забезпечувати стабільні доходи.

- Залучення нових працівників з відповідною кваліфікацією та досвідом є основним завданням відділу кадрів. Це включає активний рекрутинг, співбесіди та відбір найкращих кандидатів. Крім того, постійне навчання та підвищення кваліфікації працівників є необхідними для підтримання їх професійного рівня.

- Важливо не лише залучити кваліфікованих працівників, але й утримати їх на підприємстві. Це можна досягти через створення сприятливих умов праці, справедливої оплати, додаткові пільги та соціальні пакети, а також можливості для професійного зростання та кар'єрного розвитку.

- Для забезпечення виробничих потреб під час пікових сезонів важливо залучати тимчасових працівників. Це можуть бути студенти аграрних вузів, сезонні робітники з інших регіонів або тимчасово непрацюючі місцеві жителі. Забезпечення житлом та гідними умовами праці сприяє залученню та утриманню сезонних працівників.

- Співпраця з аграрними університетами та коледжами дозволяє залучати молодих спеціалістів на практику, стажування та подальше працевлаштування. Це не тільки допомагає заповнювати кадрові потреби, але й забезпечує підприємство сучасними знаннями та інноваційними підходами.

Таблиця 2.3

**Забезпеченість трудовими ресурсами та показники їх використання у
ТОВ «Колос»**

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2023 у %до 2019 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------------|
| Середньо річна кількість працівників, чол. | 41 | 39 | 35 | 33 | 24 | 58,54 |
| з них в с.-г. виробництві | 37 | 35 | 31 | 29 | 20 | 54,05 |
| Відпрацьовано, тисяч люд.-год. | 64,92 | 62,52 | 56,18 | 49,15 | 41,73 | 77,65 |
| Річний запас робочого часу, тис.люд.-год. | 77,3 | 73,5 | 65,9 | 64,3 | 46,7 | 58,54 |
| Коефіцієнт використання робочого часу | 0,88 | 0,88 | 0,95 | 0,90 | 1,17 | 132,65 |
| Середньорічний розмір оплати праці 1 працівника, тис. грн | 48,4 | 51,9 | 75,5 | 93,1 | 112,56 | 232,54 |
| Середньорічна продуктивність праці 1 працівника, тис. грн | 212,81 | 223,73 | 295,77 | 324,84 | 524,52 | 246,4 |

На основі наданих даних про середньорічну кількість працівників, відпрацьовані людино-години, річний запас робочого часу, коефіцієнт використання робочого часу, середньорічну оплату праці та продуктивність праці проведемо аналіз забезпеченості працівниками та ефективності використання робочої сили у ТОВ "Колос" за період з 2019 по 2023 рік. Кількість працівників зменшилася на 41,46% у 2023 році порівняно з 2019

роком. Це може свідчити про оптимізацію штату або впровадження нових технологій, що дозволяють зменшити кількість працівників. Кількість працівників у сільськогосподарському виробництві зменшилася на 45,95% у 2023 році порівняно з 2019 роком. Це вказує на суттєве скорочення персоналу у цьому секторі. Відпрацьовані людино-години зменшилися на 22,35% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що може бути результатом зменшення кількості працівників або впровадження більш ефективних методів роботи. Річний запас робочого часу зменшився на 41,46% у 2023 році порівняно з 2019 роком. Це відображає зменшення загальної кількості працівників та відпрацьованих годин. Коефіцієнт використання робочого часу зріс на 32,65% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про більш ефективне використання робочого часу. Середньорічний розмір оплати праці одного працівника зріс на 132,54% у 2023 році порівняно з 2019 роком. Це вказує на суттєве зростання зарплат, що може бути пов'язане зі зростанням продуктивності праці та інфляційними процесами. Середньорічна продуктивність праці одного працівника зросла на 146,4% у 2023 році порівняно з 2019 роком. Це свідчить про значне підвищення ефективності праці та результативності працівників.

Загальна кількість працівників зменшилася на 41,46%, а кількість працівників у сільськогосподарському виробництві – на 45,95%. Це може свідчити про оптимізацію штату та впровадження нових технологій, що дозволяють зменшити потребу у робочій силі. Зменшення відпрацьованих людино-годин на 22,35% відображає загальну тенденцію до зниження кількості робочого часу через зменшення кількості працівників. Підвищення цього показника на 32,65% свідчить про більш ефективне використання наявного робочого часу. Середньорічний розмір оплати праці одного працівника зріс на 132,54%, що вказує на значне підвищення заробітної плати. Середньорічна продуктивність праці одного працівника зросла на 146,4%, що є позитивним показником підвищення ефективності праці.

Таким чином, ТОВ "Колос" демонструє позитивні тенденції у підвищенні ефективності використання робочої сили, зростанні продуктивності та підвищенні заробітної плати, що сприяє загальному розвитку підприємства та його конкурентоспроможності.

Забезпеченість працівниками є ключовим фактором успішної діяльності ТОВ "Колос" та інших сільськогосподарських підприємств. Висока продуктивність, якість продукції, інноваційний розвиток та ефективне управління сезонною роботою залежать від наявності кваліфікованих та мотивованих працівників. Рекрутинг, навчання, мотивація, співпраця з освітніми закладами та залучення сезонних працівників є основними стратегіями, які дозволяють забезпечити стабільний розвиток підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

2.2. Дослідження стану виробництва сільськогосподарської продукції

Безперечно, для доброго налагодження збутової діяльності, повинен бути сформований основний базис – певна кількість та асортимент продукції для збуту. Залежність реалізації від виробництва є одним із ключових аспектів, що визначають успішність будь-якого сільськогосподарського підприємства, зокрема ТОВ "Колос". Ефективне виробництво та його обсяги безпосередньо впливають на можливість реалізації продукції та, відповідно, на фінансові результати підприємства.

Обсяг виробництва залежить від виробничих потужностей підприємства, включаючи техніку, обладнання та людські ресурси. Чим більші потужності, тим більше продукції можна виробити.

Кількість і якість земельних ресурсів також визначають обсяг виробництва. Розширення посівних площ і покращення агротехнічних заходів можуть збільшити врожайність.

Впровадження сучасних технологій у виробництво сприяє підвищенню якості продукції. Високоякісна продукція більш конкурентоспроможна на ринку і легше реалізується.

Систематичний контроль якості на всіх етапах виробництва забезпечує відповідність продукції стандартам і підвищує її привабливість для споживачів.

У сільському господарстві виробництво часто залежить від сезону. Це означає, що обсяг реалізації також може мати сезонні коливання. Планування виробництва з урахуванням сезонності допомагає забезпечити стабільну реалізацію протягом року.

Ефективна збутова політика включає активний маркетинг і розширення ринків збуту. Це дозволяє збільшити обсяг реалізації продукції, навіть якщо обсяг виробництва залишається стабільним.

Налагоджена логістика забезпечує своєчасну доставку продукції споживачам, що є важливим фактором успішної реалізації.

Виробничі витрати визначають собівартість продукції. Оптимізація витрат на виробництво дозволяє знизити собівартість і зробити продукцію більш конкурентоспроможною на ринку.

Виробництво у великих обсягах потребує належної системи зберігання продукції. Наявність сучасних складів дозволяє зберігати продукцію протягом тривалого часу без втрати якості, що сприяє поступовій реалізації. Виробництво повинно орієнтуватися на ринковий попит. Виробництво продукції, яка користується попитом на ринку, забезпечує високу реалізацію і стабільний дохід.

Впровадження нових технологій у виробництво дозволяє підвищити обсяги та якість продукції, що позитивно впливає на реалізацію. Інноваційні продукти мають більше шансів знайти своїх споживачів на ринку.

Стратегічні напрями для покращення взаємозв'язку між виробництвом і реалізацією

- Розширення і модернізація виробничих потужностей, включаючи техніку та обладнання, для збільшення обсягів виробництва.
- Впровадження новітніх агротехнологій і систем контролю якості для забезпечення високих стандартів продукції.
- Проведення маркетингових досліджень для визначення попиту і адаптація виробництва до ринкових умов.
- Розробка ефективної логістичної системи для своєчасної доставки продукції споживачам і мінімізації витрат на транспортування.
- Розширення асортименту продукції для задоволення різних потреб споживачів і зниження ризиків, пов'язаних з коливаннями попиту на окремі продукти.

Взаємозв'язок між виробництвом і реалізацією є ключовим фактором успішної діяльності ТОВ "Колос". Високі обсяги виробництва, забезпеченість якісною продукцією, адаптація до ринкового попиту та ефективна збутова політика забезпечують стабільну реалізацію продукції та фінансовий успіх підприємства. Оптимізація виробничих процесів, інвестиції у технології та розширення ринків збуту є основними напрямками продукції.

Для забезпечення підприємства достатньою кількістю продукції рослинництва у нас два ключових фактора: площа посіву і урожайність. Площі посіву за останні роки стабільна, практично не змінна, отже відрегулювати обсяг продукції можна за рахунок впливу на урожайність культур. Звернемо на це свою увагу (рис.2.1).

На графіку представлені дані про врожайність озимої пшениці, ячменю, кукурудзи на зерно та соняшнику у ТОВ "Колос" за період з 2019 по 2023 рік. Аналіз цих даних дозволяє зробити кілька висновків щодо змін у врожайності та їхніх причин. Врожайність озимої пшениці демонструє стабільне зростання з 2019 по 2023 рік. Це може бути результатом покращення агротехнічних заходів, підвищення якості насіння та умов вирощування. Врожайність ярого ячменю демонструє значне коливання, з піковим значенням у 2021 році та зниженням у 2022-2023 роках. Причини

таких коливань можуть бути пов'язані зі зміною погодних умов або застосуванням різних агротехнік.

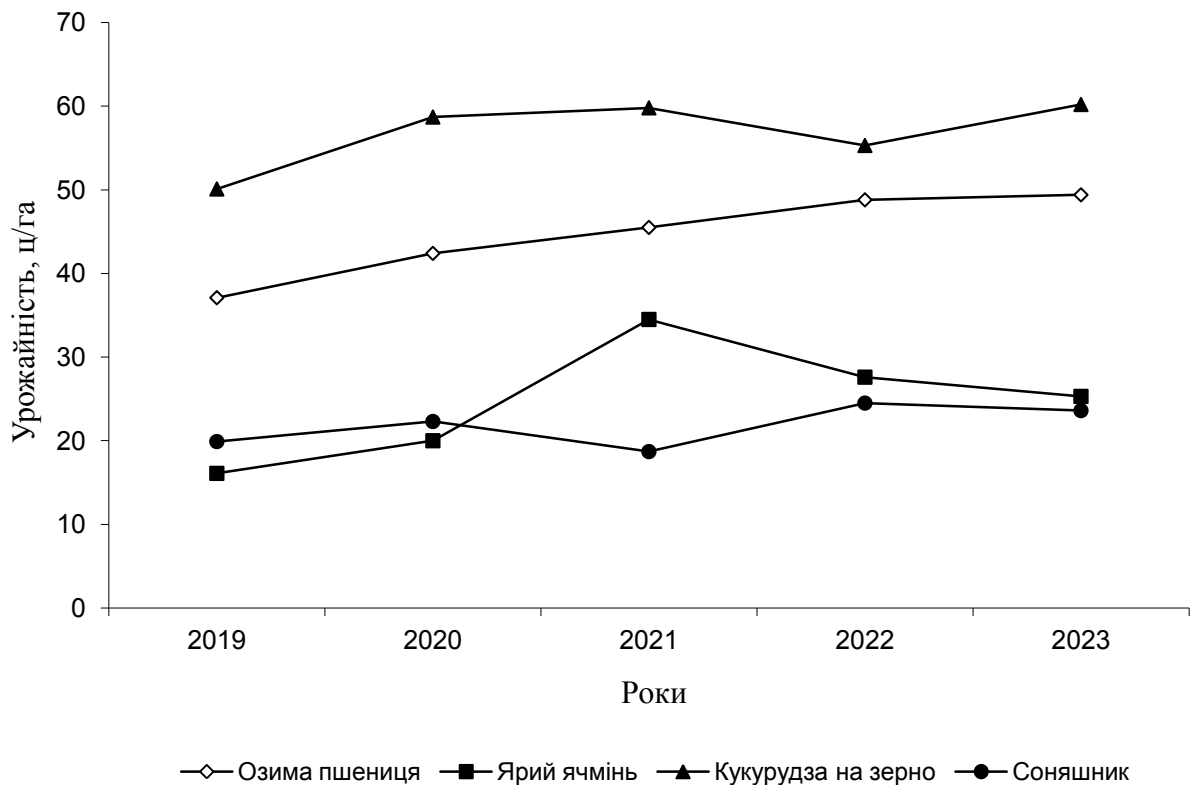


Рис. 2.1. Врожайність сільськогосподарських культур в ТОВ "Колос" Синельниківського району

Врожайність кукурудзи на зерно залишається високою протягом всього періоду, з максимальним значенням у 2021 році. Це свідчить про стабільне виробництво та ефективні агротехнічні заходи. Врожайність соняшнику демонструє схожі коливання з ячменем, з піковим значенням у 2021 році та стабілізацією у 2023 році на рівні 20 ц/га. Це може бути пов'язано з погодними умовами або змінами в агротехнічних методах.

Узагальнивши, можна зробити висновки.

Покращення врожайності озимої пшениці та кукурудзи. Стабільне зростання врожайності цих культур свідчить про ефективність агротехнічних заходів та хороші умови вирощування.

Коливання врожайності ярого ячменю та соняшнику. Значні коливання врожайності цих культур вказують на можливий вплив зовнішніх факторів, таких як погодні умови, або на варіативність агротехнічних методів.

Необхідність стабілізації врожайності. Для підвищення ефективності виробництва та прогнозованості результатів, підприємству необхідно зосередитися на стабілізації врожайності ярого ячменю та соняшнику.

Для досягнення стабільного успіху підприємству важливо продовжувати впроваджувати інноваційні агротехнічні методи, адаптуватися до змін погодних умов і постійно аналізувати та оптимізувати виробничі процеси.

Крім урожайності важливо дослідити і виробничу собівартість продукції, адже це прямий фактор впливу на прибутковість виробництва (рис.2.2).

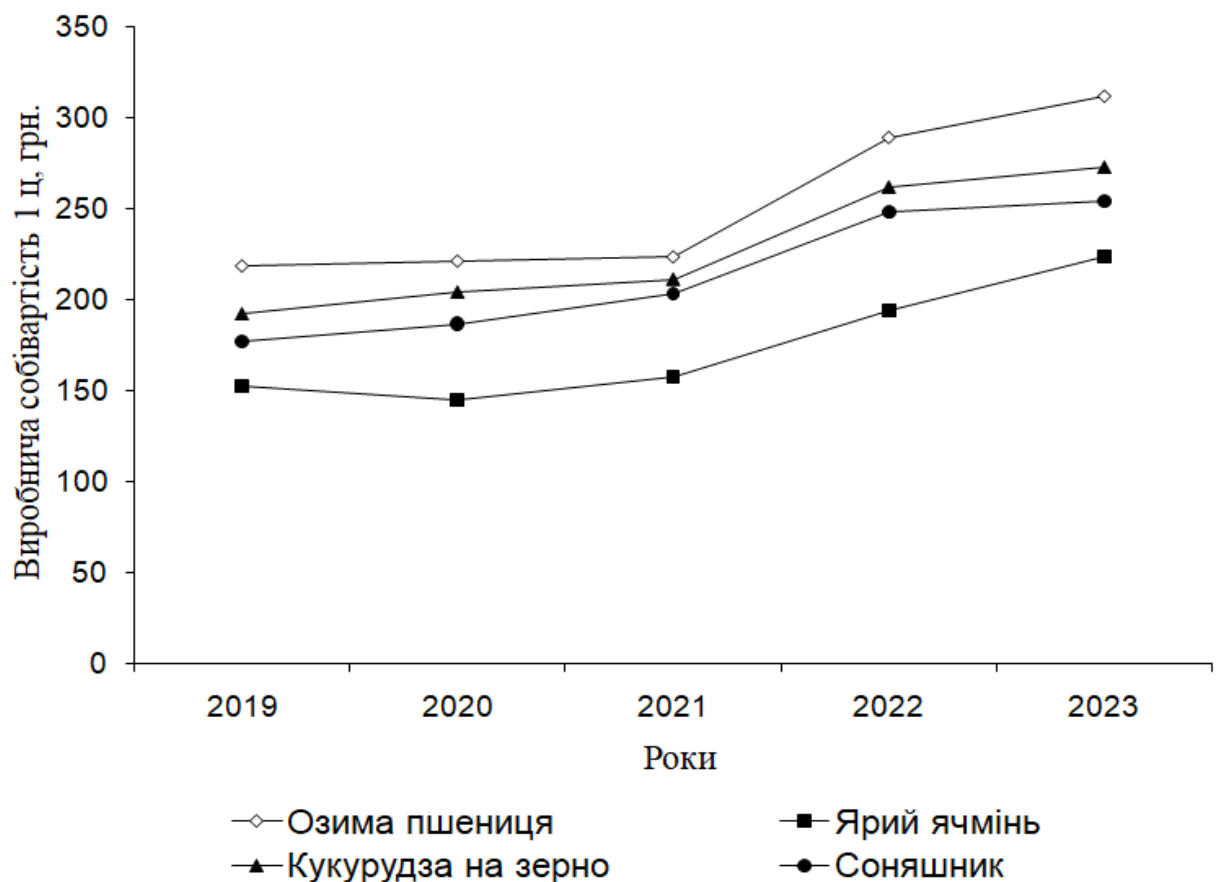


Рис. 2.2. Виробнича собівартість сільськогосподарських культур в ТОВ "Колос" Синельниківського району

На графіку представлені дані про виробничу собівартість озимої пшениці, ярого ячменю, кукурудзи на зерно та соняшнику у ТОВ "Колос" за період з 2019 по 2023 рік. Аналіз цих даних дозволяє зробити кілька висновків щодо змін у собівартості виробництва кожної з культур.

Виробнича собівартість озимої пшениці зростала протягом аналізованого періоду, особливо значне зростання спостерігалось у 2022 році. Це може бути пов'язане зі збільшенням витрат на виробництво, таких як добрива, пестициди та робоча сила. Виробнича собівартість ярого ячменю також зростала протягом аналізованого періоду. Це може бути результатом підвищення витрат на ресурси та технології для вирощування цієї культури. Виробнича собівартість кукурудзи на зерно стабільно зростала протягом аналізованого періоду, що може бути пов'язане зі збільшенням витрат на насіння, добрива та інші ресурси. Виробнича собівартість соняшнику зростала протягом аналізованого періоду, що може бути результатом підвищення витрат на виробництво, включаючи насіння, добрива та інші ресурси.

Виробнича собівартість озимої пшениці, ярого ячменю, кукурудзи на зерно та соняшнику зросла протягом 2019-2023 років. Це зростання обумовлене збільшенням витрат на виробництво, таких як насіння, добрива, пестициди, паливо та робоча сила.

Для всіх культур спостерігається особливо значне зростання виробничої собівартості у 2022 році, що пов'язано з економічними умовами, зростанням цін на ресурси або іншими зовнішніми факторами.

Для підтримання конкурентоспроможності підприємству необхідно аналізувати та оптимізувати витрати на виробництво. Це може включати впровадження нових технологій, покращення агротехнічних методів та ефективне управління ресурсами.

Провести детальний аналіз витрат на виробництво для кожної культури, щоб виявити основні фактори зростання собівартості.

Розглянути можливості для зниження витрат через оптимізацію використання ресурсів, таких як добрива, пестициди та паливо.

Інвестувати в сучасні агротехнології, які можуть підвищити продуктивність і знизити витрати на виробництво.

Проводити навчання персоналу з метою підвищення ефективності роботи та зниження витрат на робочу силу.

Таким чином, аналіз даних щодо виробничої собівартості дозволяє підприємству розробити стратегії для підвищення ефективності виробництва та зниження витрат, що сприятиме покращенню фінансових показників та зміцненню позицій на ринку.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Оптимізації збутової діяльності сільськогосподарського підприємства

Основною метою логістичної системи розподілу є доставка товару в потрібне місце і в потрібний час. Відмінною рисою логістики є прагнення задовольнити попит, створений маркетингом, при цьому з мінімальними витратами. У той час як маркетинг займається виявленням та стимулюванням попиту, логістика відповідає за його задоволення. Організація каналів розподілу відіграє важливу роль у досягненні цієї мети.

Розподільча логістика суттєво відрізняється від традиційного розуміння збуту тим, що вона розглядає процес розподілу як частину загального процесу управління матеріальними потоками. Вона охоплює взаємозв'язок з процесами виробництва та закупівель, а також забезпечує інтеграцію всіх функцій всередині самого процесу розподілу. Це означає, що сфери виробництва та розподілу готової продукції тісно пов'язані між собою і взаємодіють для досягнення спільних цілей.

Забезпечення безперешкодного та вигідного збуту виробленої продукції є ключовим фактором для досягнення фінансової стабільності підприємства та підвищення його платоспроможності. Впорядкування виробничих зв'язків між товаровиробниками та переробними підприємствами, а також налагодження взаємовигідних економічних відносин між ними, сприяють успішній реалізації продукції.

Канали реалізації продукції є системою організацій та осіб, які виступають як посередники або учасники збуту. Вони приймають на себе або допомагають передати право власності на товар від виробника до споживача. Ці канали можна розділити на прямі та непрямі.

1. Прямі канали. - Товари рухаються безпосередньо від виробника до споживача без участі незалежних посередників. Прикладами можуть бути торгівля на ринку, через власні магазини або продаж продукції за готівку через касу підприємства місцевому населенню.

2. Непрямі канали. - Використання незалежних посередників, через яких продукція надходить від виробника до споживачів. Посередниками можуть бути державні організації, споживчі кооперації, торгові та промислові підприємства.

Типи розподілу: комерційний, каналний та фізичний

1. Комерційний розподіл - Охоплює функції планування, аналізу, контролю та регулювання збуту. Це управління збутовою діяльністю у вузькому розумінні, включаючи стратегічне планування і моніторинг ефективності збуту.

2. Канальний розподіл - Визначає категорію "канал розподілу" як сукупність фірм чи осіб, які зобов'язуються або допомагають передати право власності на товар чи послугу від виробника до споживача.

3. Фізичний розподіл - Логістика розуміє його як функції зберігання, транспортування, складування та переробки. Еквівалентом фізичного розподілу в маркетингу є товарорух, який забезпечує доставку продукції від виробника до кінцевого споживача.

Значення логістичної системи розподілу

Логістична система розподілу є невід'ємною частиною загальної логістичної системи підприємства. Вона забезпечує ефективну організацію розподілу виробленої продукції, охоплюючи весь ланцюг – від виробництва до кінцевого споживача. Система включає маркетинг, транспортування, складування та інші компоненти, які працюють разом для досягнення головної мети – задоволення попиту з мінімальними витратами.

Ефективна логістична система розподілу є ключовим елементом успішної діяльності підприємства. Вона забезпечує своєчасну доставку

продукції, підтримує високий рівень обслуговування клієнтів та сприяє оптимізації витрат. Впровадження сучасних логістичних технологій та постійне вдосконалення процесів розподілу дозволяють підприємству зберігати конкурентоспроможність і забезпечувати стабільний розвиток на ринку.

Застосування ефективних каналів розподілу приносить виробникам ряд значних переваг:

- Використання оптимальних каналів розподілу дозволяє скоротити витрати на розподіл продукції. Це означає, що компанії можуть зменшити витрати на логістику, зберігання та транспортування товарів.

- Заощаджені кошти можна направити на покращення та модернізацію основного виробництва. Це сприяє підвищенню продуктивності та якості продукції, що в кінцевому підсумку підвищує конкурентоспроможність підприємства.

- Канали розподілу дозволяють реалізовувати продукцію більш ефективно. Це включає використання спеціалізованих знань і досвіду посередників, що допомагають досягти кращих результатів у збуті продукції.

- Завдяки використанню ефективних каналів розподілу, товари стають доступними для широкого кола споживачів. Це забезпечує проникнення на нові ринки і досягнення цільової аудиторії.

- Використання каналів розподілу дозволяє зменшити обсяг роботи, пов'язаної з розподілом продукції. Це включає зниження необхідності в організації власної логістичної інфраструктури та зменшення адміністративних витрат.

Рішення про вибір каналів розподілу є одним із найважливіших для керівництва підприємства. Від правильного вибору каналів залежить швидкість, ефективність та надійність доставки продукції від виробника до кінцевого споживача. Вибір оптимального каналу розподілу впливає на:

- Вибрані канали впливають на час, необхідний для доставки товару до кінцевого споживача. Оптимізація цього процесу дозволяє зменшити затримки та підвищити рівень задоволення клієнтів.

- Ефективність каналів розподілу визначає, наскільки раціонально продукція переміщується через ланцюг постачання. Це впливає на витрати, якість обслуговування та загальну продуктивність системи розподілу.

- Надійні канали розподілу забезпечують збереження якості продукції під час транспортування та зберігання. Це особливо важливо для товарів, що вимагають особливих умов зберігання та транспортування.

Види каналів розподілу в торговій логістиці

Фізичне переміщення товарів у сфері комерційного посередництва вимагає врахування всіх можливих каналів товароруку. У торгівлі виділяють два основних канали:

- Гуртовий канал передбачає переміщення товарів у великих обсягах від виробника до гуртових покупців, таких як дистриб'ютори, оптові торговці або інші підприємства. Цей канал дозволяє виробникам збувати великі партії продукції з мінімальними витратами на логістику.

- Роздрібний канал включає переміщення товарів від гуртових покупців до кінцевих споживачів через роздрібні магазини, супермаркети, онлайн-платформи та інші точки продажу. Цей канал забезпечує доступність товарів для широкого кола споживачів.

Взаємодія між гуртовими та роздрібними каналами є важливою складовою ефективної системи розподілу. Вона може бути достатньо тісною та змінюватися в залежності від ринкових умов та потреб споживачів. Ця взаємодія сприяє оптимальному розподілу продукції, забезпечуючи наявність товарів у потрібному місці та в потрібний час.

Використання ефективних каналів розподілу надає виробникам значні переваги, такі як економія фінансових ресурсів, підвищення ефективності збуту та забезпечення доступності товарів для споживачів. Вибір оптимальних каналів розподілу є критично важливим для успішної

діяльності підприємства. Він впливає на швидкість, ефективність та надійність доставки продукції. Спеціалісти з торгової логістики повинні враховувати всі можливі канали товароруку та забезпечувати ефективну взаємодію між гуртовими та роздрібними каналами для досягнення максимальної вигоди.

В товаристві з обмеженою відповідальністю «Колос» основна частка товарної продукції галузі рослинництва у 2023 році (78,35%) припадає на оптову реалізацію, тоді як на роздрібну реалізацію відведено 21,65% (табл. 3.1).

Каналами оптової реалізації продукції для даного підприємства є агротрейдери та переробні підприємства (млин, фабрика, завод). В роздріб продукція реалізується населенню та переробним підприємствам (млин).

Таблиця 3.1

Структура та канали реалізації продукції за 2023 рік

| Канали реалізації | тис. грн. | % |
|---|-----------|--------|
| Реалізовано всього | 12588,00 | 100,00 |
| Оптова реалізація: | 9862,70 | 78,35 |
| агротрейдери | 8199,82 | 65,14 |
| переробні підприємства (млин, фабрика, завод) | 1662,87 | 13,21 |
| Роздрібна реалізація: | 2725,30 | 21,65 |
| населення | 394,00 | 3,13 |
| переробні підприємства (млин) | 2331,30 | 18,52 |

Найбільша частка продукції, а саме 65,14%, реалізується агротрейдерам, тоді як дрібним переробним підприємствам реалізується 18,52%, а населенню реалізується лише 3,13%.

В той же час, варто розуміти, що реалізація через оптові канали з одного боку досить зручна, можна швидко продати великі обсяги продукції, але і ціна реалізації при цьому буде менша ніж в роздрібній торгівлі.

Оскільки підприємство не має детального стратегічного плану реалізації продукції, то й не в змозі в довгостроковому періоді планувати

реалізацію продукції, по значно вищим цінам і доводиться здійснювати цей процес хаотично, недотримуючи прибутки. Для зміни ситуації, пропонується розробка логістичної стратегії збуту продукції, яка створить передумови завчасного планування, на кращих умовах, з планом надходження грошових коштів. Відповідно і покупця можна знаходити завчасно і диктувати власні умови, маючи резерв часу для обговорення.

Для розробки логістичної стратегії, пропонується скористатися послідовними етапами цієї роботи (рис. 3.1).



Рис.3.1. Послідовні етапи розробки логістичної стратегії

На діаграмі представлено поетапний підхід до дослідження, планування та вдосконалення логістичної системи підприємства. Діаграма включає кілька ключових етапів, які сприяють ефективному управлінню логістичними процесами.

Перший етап - дослідження вихідного стану підприємства.

- На цьому етапі проводиться всебічний аналіз поточного стану підприємства, включаючи оцінку ресурсів, процесів та ефективності існуючої логістичної системи. Це допомагає виявити слабкі місця та можливості для покращення.

Другий етап – проведення логістичного аналізу.

- Цей етап передбачає детальний аналіз логістичних процесів, включаючи транспортування, зберігання, управління запасами та інші логістичні функції. Мета цього етапу - виявлення неефективних ділянок і визначення шляхів їх оптимізації.

Третій етап – дослідження логістичних ланцюгів.

- Аналіз логістичних ланцюгів включає вивчення взаємозв'язків між постачальниками, виробниками та споживачами. Це допомагає зрозуміти, як продукція переміщується від початкової точки до кінцевого споживача, і визначити можливості для покращення ефективності цього ланцюга.

Четвертий етап – розробка логістичного стратегічного плану.

- На основі проведеного аналізу розробляється стратегічний план, який включає довгострокові цілі та заходи для підвищення ефективності логістичної системи. Цей план визначає напрями розвитку та конкретні кроки для досягнення поставлених цілей.

П'ятий етап – вдосконалення організації управління логістикою.

- Вдосконалення управління логістичними процесами включає реорганізацію структур, підвищення кваліфікації працівників та впровадження передових методів управління.

Шостий етап – автоматизація бізнес-процесів.

- Впровадження сучасних інформаційних технологій для автоматизації логістичних процесів дозволяє підвищити точність, швидкість та ефективність виконання завдань.

Сьомий етап – використання ABC аналізу.

- ABC аналіз допомагає класифікувати продукцію та ресурси за ступенем важливості та пріоритетності. Це дозволяє зосередити увагу на найважливіших елементах і оптимізувати управління запасами.

Восьмий етап – оцінка ефективності та впровадження заходів.

- Після впровадження заходів проводиться оцінка їх ефективності. Це дозволяє визначити, наскільки успішно вдалося досягти поставлених цілей і які корективи потрібно внести для подальшого вдосконалення.

Дев'ятий етап – моніторинг логістичної системи.

- Постійний моніторинг логістичної системи дозволяє вчасно виявляти проблеми та реагувати на зміни в умовах ринку. Це забезпечує підтримання високого рівня ефективності та адаптації до нових викликів.

Діаграма демонструє комплексний підхід до управління логістичною системою, включаючи аналіз, планування, впровадження та моніторинг.

Важливість інтеграції всіх логістичних процесів для досягнення загальних цілей підприємства.

Необхідність постійного вдосконалення та автоматизації логістичних процесів для підвищення їх ефективності.

Критична роль оцінки ефективності впроваджених заходів і постійного моніторингу для забезпечення стабільного розвитку логістичної системи.

Дотримання цього підходу дозволяє підприємству ТОВ "Колос" оптимізувати свої логістичні процеси, підвищити ефективність управління і забезпечити конкурентоспроможність на ринку.

3.2. Удосконалення управління збутом товарів підприємства

В умовах сучасної розвиненої ринкової економіки забезпечення ефективної збутової політики є одним із ключових чинників успішної діяльності підприємства, такого як ТОВ "Колос". Впровадження комплексної

та добре організованої збутової стратегії дозволяє підприємству не тільки зберегти свої позиції на ринку, але й досягти значного зростання.

Стратегії просування продукції

1. Використання агресивних методів збуту

Одним із найефективніших способів просування продукції є застосування агресивних методів збуту. Це передбачає активні дії, спрямовані на привернення уваги споживачів та стимулювання їх до купівлі продукції. До таких методів відносяться:

- Інтенсивні продажі. Активне залучення продавців-консультантів, які допомагають клієнтам визначитися з вибором продукції.

- Таргетована реклама. Використання різних каналів рекламування для досягнення цільової аудиторії.

2. Активна рекламна політика

Рекламна діяльність відіграє важливу роль у просуванні продукції. Ефективна рекламна кампанія повинна охоплювати різні види медіа, включаючи телебачення, радіо, інтернет та друковані видання. Основні аспекти активної рекламної політики:

- Брендинг. Створення впізнаваного бренду, що асоціюється з якістю та надійністю.

- Соціальні мережі. Використання платформ соціальних мереж для реклами продукції та взаємодії з клієнтами.

- Рекламні акції. Проведення рекламних акцій для залучення нових клієнтів і утримання існуючих.

3. Заходи щодо стимулювання збуту

Для підвищення обсягів продажів ТОВ "Колос" може застосовувати різноманітні заходи щодо стимулювання збуту. Такі заходи допомагають привернути увагу споживачів та мотивувати їх до купівлі продукції. До таких заходів належать:

- Знижки на продукцію. Надавання тимчасових знижок на продукцію для збільшення обсягів продажів.

- Уцінка товарів. Зниження цін на товари, які мають низький попит або близькі до завершення терміну придатності.

- Проведення виставок. Організація виставок та ярмарків, де можна продемонструвати продукцію та залучити нових клієнтів.

- Лотереї та конкурси.* Проведення лотерей та конкурсів для стимулювання інтересу до продукції та залучення більшої кількості покупців.

В умовах розвиненої ринкової економіки ефективна збутова політика є критично важливою для успішної діяльності підприємства. ТОВ "Колос" повинно впроваджувати агресивні методи збуту, активну рекламну політику та різноманітні заходи щодо стимулювання збуту для досягнення своїх цілей. Застосування цих стратегій дозволить підприємству не тільки зберегти свої позиції на ринку, але й досягти значного зростання та підвищення конкурентоспроможності.

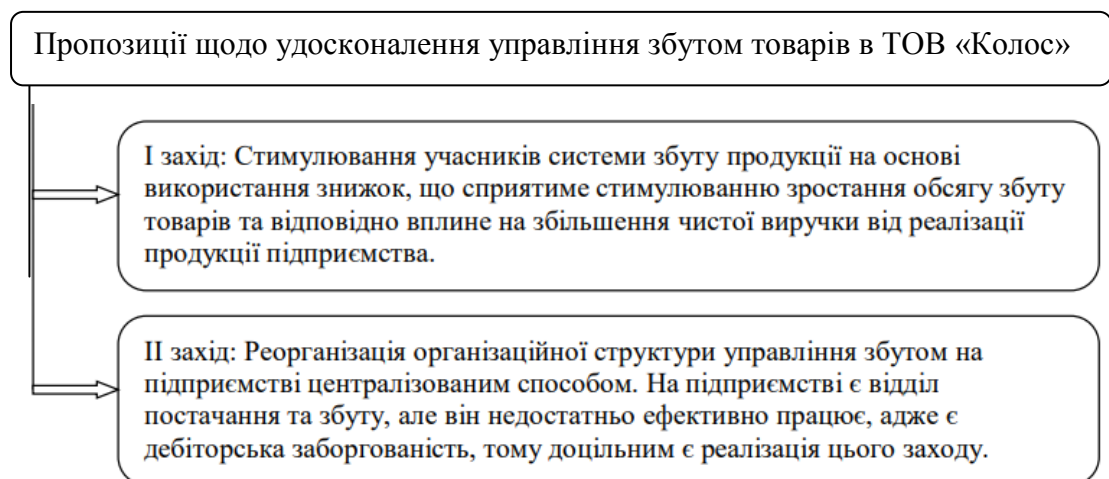


Рис. 3.2. Пропозиції щодо удосконалення управління збутом товарів в ТОВ «Колос»

На рисунку 3.2 представлені дві ключові пропозиції щодо удосконалення управління збутом товарів в ТОВ «Колос». Ці заходи спрямовані на підвищення ефективності збутової діяльності підприємства та оптимізацію організаційної структури управління збутом.

I Захід: Стимулювання учасників системи збуту продукції

Основна ідея – використання знижок для стимулювання збуту.

- Мета. Підвищення обсягів збуту товарів.

- Очікуваний результат. Збільшення чистої виручки від реалізації продукції підприємства.

Запровадження знижок як стимулу для учасників системи збуту є ефективним інструментом для підвищення обсягів продажів. Це заходить до привертання більшої кількості споживачів і, як результат, збільшення чистої виручки. Використання знижок може стимулювати як існуючих, так і нових клієнтів до купівлі продукції, що позитивно вплине на фінансові показники підприємства.

II Захід: Реорганізація організаційної структури управління збутом

Основна ідея – централізоване управління збутом.

- Поточний стан. Наявність відділу постачання та збуту, який працює неефективно через наявність дебіторської заборгованості.

- Пропозиція. Реорганізація структури управління для підвищення ефективності.

Реорганізація організаційної структури управління збутом є необхідною для підвищення її ефективності. Централізація управління збутом дозволить оптимізувати процеси, покращити контроль над операціями та зменшити дебіторську заборгованість. Це призведе до покращення фінансової дисципліни та зниження ризиків, пов'язаних з неефективним управлінням збутом.

Загалом, запропоновані заходи сприятимуть підвищенню ефективності управління збутом товарів в ТОВ «Колос», що позитивно позначиться на фінансових результатах підприємства та його конкурентоспроможності на ринку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Логістичний менеджмент збутової діяльності підприємства є ключовим елементом успішного функціонування компанії, оскільки забезпечує ефективний рух товарів від виробника до кінцевого споживача. Він забезпечує оптимізацію логістичних процесів, підвищення ефективності діяльності, задоволення потреб клієнтів та конкурентоспроможність підприємства.

В результаті проведених досліджень в даній кваліфікаційній роботі можна зробити наступні висновки:

1. Логістичний менеджмент збутової діяльності є критично важливим для забезпечення стабільного зростання, задоволення клієнтів і підтримання конкурентних переваг підприємства. Передбачає оптимізацію логістичних процесів знижує витрати на транспортування та зберігання, що підвищує загальну ефективність діяльності підприємства. Своєчасна та якісна доставка продукції підвищує задоволеність клієнтів, сприяючи їхній лояльності та позитивній репутації підприємства. Впровадження інноваційних логістичних рішень сприяє довгостроковому розвитку підприємства, забезпечуючи йому переваги на ринку. Ефективне управління збутом дозволяє швидко реагувати на зміни ринку, зберігаючи і покращуючи позиції підприємства серед конкурентів.

2. Логістичний менеджмент базується на загальних принципах менеджменту в поєднанні з теоретичними і методологічними основами логістики. Предметом його дослідження є матеріальні потоки, що переміщуються на товарних ринках, ринках послуг і фінансових ресурсів. Основною метою є вдосконалення процесів формування економічних потоків, які інтегровані у макроекономічну систему через свої взаємодії. Методи управління логістикою вирізняються системним підходом, що спрямований на створення ефективних матеріально-фінансових ланцюгів на основі визначення оптимального рівня логістичних витрат.

3. Загальна земельна площа практично не змінилася за ці п'ять років, залишаючись на рівні 1894,2 гектарів. Показник у 2023 році складає 100,0% від рівня 2019 року, що свідчить про стабільність у використанні земельних ресурсів. Площа сільськогосподарських угідь також залишилася стабільною протягом аналізованого періоду, з незначним коливанням у 2020 і 2021 роках. У 2023 році цей показник складає 100,0% від рівня 2019 року. Площа ріллі зросла на 0,3% за п'ять років. З 1848,2 гектарів у 2019 році до 1853,1 гектарів у 2023 році, що свідчить про збільшення оброблюваної землі.

4. За період з 2019 по 2023 рік. Вартість основних виробничих фондів зросла на 5,96% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про інвестиції в оновлення та модернізацію обладнання. Вартість валової продукції значно зросла на 129,96% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що вказує на покращення виробничих процесів та ефективності підприємства. Фондооснащеність виробництва зросла на 5,94% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що вказує на підвищення рівня технічного забезпечення підприємства. Фондоозброєність зросла на 81,02% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про значні інвестиції у покращення технічного оснащення працівників.

5. За період з 2019 по 2023 рік. Кількість працівників зменшилася на 41,46% у 2023 році порівняно з 2019 роком. Це може свідчити про оптимізацію штату або впровадження нових технологій, що дозволяють зменшити кількість працівників. Кількість працівників у сільськогосподарському виробництві зменшилася на 45,95% у 2023 році порівняно з 2019 роком. Це вказує на суттєве скорочення персоналу у цьому секторі. Відпрацьовані людино-години зменшилися на 22,35% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що може бути результатом зменшення кількості працівників або впровадження більш ефективних методів роботи. Річний запас робочого часу зменшився на 41,46% у 2023 році порівняно з 2019 роком. Це відображає зменшення загальної кількості працівників та відпрацьованих годин. Коефіцієнт використання робочого часу зріс на

32,65% у 2023 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про більш ефективне використання робочого часу. Середньорічний розмір оплати праці одного працівника зріс на 132,54% у 2023 році порівняно з 2019 роком.

6. Врожайність кукурудзи на зерно залишається високою протягом всього періоду, з максимальним значенням у 2021 році. Це свідчить про стабільне виробництво та ефективні агротехнічні заходи. Врожайність соняшнику демонструє схожі коливання з ячменем, з піковим значенням у 2021 році та стабілізацією у 2023 році на рівні 20 ц/га. Для всіх культур спостерігається особливо значне зростання виробничої собівартості у 2022 році, що пов'язано з економічними умовами, зростанням цін на ресурси або іншими зовнішніми факторами

Узагальнюючи проведені дослідження і розрахунки можна зробити наступні пропозиції:

1. Використання ефективних каналів розподілу надає виробникам значні переваги, такі як економія фінансових ресурсів, підвищення ефективності збуту та забезпечення доступності товарів для споживачів. Вибір оптимальних каналів розподілу є критично важливим для успішної діяльності підприємства. Він впливає на швидкість, ефективність та надійність доставки продукції.

2. Важливість інтеграції всіх логістичних процесів для досягнення загальних цілей підприємства.

Необхідність постійного вдосконалення та автоматизації логістичних процесів для підвищення їх ефективності.

Критична роль оцінки ефективності впроваджених заходів і постійного моніторингу для забезпечення стабільного розвитку логістичної системи.

3. Запровадження знижок як стимулу для учасників системи збуту є ефективним інструментом для підвищення обсягів продажів. Це заходить до привертання більшої кількості споживачів і, як результат, збільшення чистої виручки. Використання знижок може стимулювати як існуючих, так і нових

клієнтів до купівлі продукції, що позитивно вплине на фінансові показники підприємства.

4. Реорганізація організаційної структури управління збутом є необхідною для підвищення її ефективності. Централізація управління збутом дозволить оптимізувати процеси, покращити контроль над операціями та зменшити дебіторську заборгованість. Це призведе до покращення фінансової дисципліни та зниження ризиків, пов'язаних з неефективним управлінням збутом.

Загалом, запропоновані заходи сприятимуть підвищенню ефективності управління збутом товарів в ТОВ «Колос», що позитивно позначиться на фінансових результатах підприємства та його конкурентоспроможності на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович І., Воловик Д. Моделювання логістичних бізнес-процесів у сільському господарстві. Підприємництво та інновації. 2020. № 14. С. 10-13. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.2>
2. Андрійчук В. Г. Виклики агробізнесу: пошук відповідей. *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 12
3. Багорка, М., Ільченко, Т., Кравець, О. (2023). МІСЦЕ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ. *Економіка та суспільство*, (53). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-40>
4. Бондар Н., Воротін В., Гаєвський О. *Економіка підприємства: навч. посіб.* Київ: Міжрегіональна академія управління персоналом, 2006. 350 с.
5. Бугайчук В. В. Відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2016. № 3 С. 108-112
6. Григоренко Я.О. Реалізація аграрного потенціалу України на світовому продовольчому ринку. *Економіка АПК*. 2016. № 10 С. 95
7. Гончаров В.Н., Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Фесіна О.А. Формування стратегії реалізації потенціала підприємства: монографія. Донецьк: СПД Купріянов В.С. 2008. 304 с.
8. Гудзь О.Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 1. С. 71-76.
9. Добикіна О.К., Рижигов В.С., Касьянюк С.В., Кокотко М.Є., Костенко Т.Д., Герасимов А.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
10. Донець Ю.Ю. Ефективність використання виробничого потенціалу. Київ. 2004. 123 с.
11. Дудник О.В. Інвестиційні стратегії підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2016. № 5 С. 79

12. Енциклопедія Сучасної України: енциклопедія [електронна версія] / гол. редкол.: І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк та ін.; НАН України, НТШ. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2023. URL: <https://esu.com.ua/article-34131> (15.03.23).
13. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Большенко С.Ф., Маслош О.В., Швець Н.В., Пчелинська Г.В., Кирилов О.Д. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навч. посіб. Луганськ. 2007. 352 с.
14. Касьянова Н.В., Солоха Д.В. Морєва В.В., Белякова О.В., Балакай О.Б. Потенціал підприємства: формування та використання. Київ. Центр учбової літератури, 2017. 248 с
15. Капустін О.О. Основи формування виробничого потенціалу агропромислового комплексу в системі ринкових відносин. *Науковий вісник Луганського національного аграрного університету*. 2012. №5. С.224
16. Корнійчук Г.В. Характеристика фінансового потенціалу підприємства як економічної категорії. *Економіка АПК*. 2016. № 11 С. 44
17. Круш П.В., Бойко Т.О. Система управління виробничим потенціалом в сучасних умовах. *Підприємництво та інновації*. 2015. №1. С 75-83.
18. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства: монографія. Суми: «Університетська книга». 2002. 310 с.
19. Лапін Є.В. Оцінка економічного потенціалу підприємства. Суми: ВТД «Університетська книга». 2004. 360 с.
20. Ластовецький В.О., Миронюк О.В. Ефективність господарювання: оцінка, аналіз, фактори, резерви. Чернівці., 1995. 432 с.
21. Мазнєв Г.Є. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2014. № 9. С. 5-13
22. Маслов Б.Г. Підвищення ефективності використання оборотного капіталу: матеріально-виробничі запаси. *Управлінський облік*. 2005. № 1. С.25

23. Міщенко Д.А. Ефективна система інженерно – технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2009. №22. С. 25-28.
24. Могилова М.М., Білоусько Я.К., Підлісецький Г.М. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі. *Економіка АПК*. 2015. №5. С. 61-67.
25. Нелеп В.М., Висоцька О.М. Перспективи експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості України. *Економіка АПК*. 2014. № 3. С. 72-78.
26. Ніконенко О. А. Методичне забезпечення формування продовольчої безпеки України. *Агросвіт*. 2022. № 9-10. С. 86–92.
27. Олійник Т. І., Косенко А. О. Управління виробничим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8352> (дата звернення: 22.03.2023).
28. Олійник Т. І., Крупська К. А. Інструменти штучного інтелекту у формуванні та збереженні трудового потенціалу промислового підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=10304> (дата звернення: 24.03.2023).
29. Петров В.М. Виробнича та ринкова політика провідних світових виробників сільськогосподарської техніки. *Економіка АПК*. 2018. № 12. С. 63-71
30. Погорелова О. В. Визначальні детермінанти сучасних тенденцій формування продовольчого потенціалу. *Агросвіт*. 2022. № 7-8. С. 36–46.
31. Повстяний Г. В. Дослідження структури та класифікація видів потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9910> (дата звернення: 25.03.2023).

32. Подухович Ю.П. Проблеми управління виробничим потенціалом аграрних підприємств. *Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету*. 2017. Т.2. №90/94. С.163

33. Сітковська А. О., Савенко О. А., Капуста М. Ю. Технічне забезпечення аграрних підприємств як фактор підвищення конкурентоспроможності. *Агросвіт*. 2022. № 1. С. 53–57.

34. Смагін Г.І. Визначення виробничого потенціалу в аграрному виробництві. *Аграрна наука*. 2003. №1. 4-5 с.

35. Степаненко С. В. Ресурсний потенціал аграрних підприємств: елементи та особливості їх поєднання в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2022. № 2. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=10039> (дата звернення: 24.03.2023).

36. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 674 с.

37. Ульянченко О.В. Механізми управління ресурсним потенціалом. *Вісник ХНТУСГ Харків*, 2007 . Вип. 65. С. 49-56.

39. Ульянченко О.В. Особливості управління ресурсним потенціалом аграрного сектора в системі інформаційних технологій. *Ефективність використання ресурсного потенціалу в умовах сталого розвитку сільського господарства: Тези доп. міжнар. наук.- практ. конф.*, Харків. ХНАУ.2007. С. 102-104.

40. Ульянченко О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі : монографія. Харків. ХНАУ ім. В.В.Докучаєва.2006. 357 с.

41. Ульянченко О.В. Шляхи формування ресурсного потенціалу в аграрній сфері економіки. *Фінансування та кредитування аграрного сектора: проблеми та перспективи : Тези доп. Першої Міжнар. наук.-практ. конф.* Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2006. С. 133-134.

42. Трусова Н.В. Методологія планування фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери. *Економіка і фінанси*. 2017. №8-9. С. 21-26.

43. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 316 с.

44. Чикуркова А. Д., Юр'єв В. В. Теоретичні аспекти розвитку диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2021. № 21-22. С. 80–86.

45. Шура Н. О., Поліщук І. Г. Використання потенціальних кластерів в оцінці економічного потенціалу підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8815> (дата звернення: 25.04.2023)

46. Шура Н. О. Підвищення кадрового потенціалу підприємств у сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2020. № 6. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7988> (дата звернення: 25.04.2023)