

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет транспорту, менеджменту і логістики  
Кафедра логістики

ЗАТВЕРДЖУЮ  
В.о. завідувача кафедри логістики

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

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ

«БАКАЛАВР»

**ТЕМА: «Організація логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання»**

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

Здобувач: Радзієвський Андрій Віталійович  
(прізвище, ім'я та по батькові) (підпис, дата)

Науковий керівник: Смерічевська Світлана Василівна  
(прізвище, ім'я та по батькові) (підпис, дата)

Нормоконтролер: Смерічевська Світлана Василівна  
(прізвище, ім'я та по батькові) (підпис, дата)

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

(підпис)

Андрій РАДЗІЄВСЬКИЙ  
(власне ім'я та прізвище здобувача)

Київ 2024

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет транспорту, менеджменту і логістики  
Кафедра логістики

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри логістики

Світлана СМЕРІЧЕВСЬКА

(підпис, власне ім'я та прізвище)

«13» травня 2024 р.

## ЗАВДАННЯ

### НА ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧА

Радзівського Андрій Віталійовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Організація логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання» затверджена наказом ректора від 24 квітня 2024 р. № 624/ст.
2. Термін виконання роботи: з 13.05.2024 р. до 16.06.2024 р.
3. Дата подання роботи на випускову кафедру 01.06.2024 р.
4. Вихідні дані до роботи: загальна та статистична інформація компанії ПрАТ «Вентиляційні системи», економічно-фінансові показники діяльності компанії, літературні джерела з організації логістики постачання комплектуючих для виробництва.
5. Зміст пояснювальної записки: необхідно: дослідити теоретичні основи логістики постачання; провести аналіз організації логістики постачання комплектуючих на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи»; розробити проект щодо вдосконалення логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ «Вентиляційні системи» та обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів.
6. Перелік обов'язкового графічного матеріалу: рисунки, таблиці, що ілюструють теперішній стан проблеми та методи їх вирішення.

## 7. Календарний план – графік

№ п/п	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	2	3	4
1.	Вивчення та аналіз наукових статей, літературних джерел, нормативно-правової документації, підготовка першого варіанту вступу та теоретичного розділу	13.05.24-16.05.24	виконано
2.	Збір статистичних даних, проведення хронометражу, виявлення, підготовка першого варіанту аналітичного розділу	17.05.24-20.05.24	виконано
3.	Розробка проектних пропозицій та їх організаційно-економічне обґрунтування, підготовка першого варіанту проектного розділу та висновків. Редагування перших варіантів кваліфікаційної роботи	21.05.24-26.05.24	виконано
4.	Підготовка остаточного варіанта кваліфікаційної роботи, перевірка у нормоконтролера	27.05.24-29.05.24	виконано
5.	Узгодження роботи з науковим керівником, одержання відгуку наукового керівника, отримання допуску до захисту, одержання внутрішньої та зовнішньої рецензій, довідки про успішність	30.05.24-31.05.24	виконано
6.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру логістики	01.06.24	виконано

Здобувач \_\_\_\_\_  
(підпис)

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_  
(підпис)

## 8. Консультанти з окремих розділів роботи:

Розділ	Консультант (посада, П.І.Б.)	Дата, підпис	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	професор Смерічевська С.В.	13.05.24	13.05.24
Розділ 2	професор Смерічевська С.В.	17.05.24	17.05.24
Розділ 3	професор Смерічевська С.В.	21.05.24	21.05.24

## 9. Дата видачі завдання «13» травня 2024 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: \_\_\_\_\_ Світлана СМЕРІЧЕВСЬКА  
(підпис керівника) (власне ім'я та прізвище)

Завдання прийняв до виконання: \_\_\_\_\_ Андрій РАДЗІЄВСЬКИЙ  
(підпис здобувача) (власне ім'я та прізвище)

## РЕФЕРАТ

Загальний обсяг пояснювальної записки до кваліфікаційної роботи на тему «Організація логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання» складає 106 сторінок та містить 8 рисунків, 15 таблиць, 40 використаних джерела.

ЛОГІСТИКА ПОСТАЧАНЬ, КОМПЛЕКТУЮЧІ ДЕТАЛІ, ВЕНТИЛЯЦІЙНЕ ОБЛАДНАННЯ, ОПТИМІЗАЦІЯ, ПОСТАЧАЛЬНИКИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

Логістика постачання комплектуючих є ключовим елементом у виробництві вентиляційного обладнання. Від її ефективної організації залежить стабільність виробничих процесів, своєчасність виконання замовлень та якість кінцевої продукції. Мета даної бакалаврської роботи полягає в аналізі поточної системи логістики постачання комплектуючих на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи» та розробці пропозицій щодо її вдосконалення.

У першому розділі роботи розглянуто теоретичні основи логістики постачання, включаючи основні принципи, функції та методи управління логістичними процесами. Особлива увага приділяється сучасним підходам до автоматизації логістики та використанню інформаційних технологій, таких як системи управління ресурсами підприємства (ERP), системи управління ланцюгами постачання (SCM), та штучний інтелект для прогнозування попиту.

Другий розділ присвячено аналізу поточної системи логістики постачання на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи». Виконано SWOT-аналіз, який дозволив виявити сильні та слабкі сторони системи, а також можливості та загрози, з якими стикається підприємство. Серед основних проблем відзначено залежність від закордонних постачальників, недостатню автоматизацію процесів та високі витрати на логістику. Разом з тим, підприємство має надійну базу

постачальників та впроваджені сучасні інформаційні системи, що створює добрі передумови для подальшого вдосконалення логістики.

Третій розділ роботи присвячено розробці проекту оптимізації логістичних потоків постачання комплектуючих. Запропоновано декілька основних напрямів удосконалення, таких як диверсифікація постачальників для зменшення ризиків, планування резервних варіантів постачання у разі форс-мажорних обставин та впровадження SRM системи.

Висновки роботи підсумовують основні результати дослідження та рекомендації щодо впровадження запропонованих заходів. Впровадження проекту оптимізації логістики постачання комплектуючих дозволить підприємству ПрАТ «Вентиляційні системи» знизити витрати, підвищити ефективність логістичних процесів та забезпечити стабільний розвиток у конкурентному середовищі.

## **ABSTRACT**

The total volume of the explanatory note to the qualification work on the topic "Organization of supply logistics of components for the production of ventilation equipment" is 85 pages and contains 19 figures, 13 tables, 65 used sources.

### **SUPPLY LOGISTICS, COMPONENTS, VENTILATION EQUIPMENT, OPTIMIZATION, STOCK MANAGEMENT**

The logistics of supplying components is a key element in the production of ventilation equipment. The stability of production processes, the timeliness of fulfillment and the quality of final products depend on its effective organization. The purpose of this bachelor's thesis is to analyze the current logistics system for the supply of components at the enterprise "Ventilation Systems" PJSC and to develop proposals for its improvement.

The first chapter of the work deals with the theoretical foundations of supply logistics, including the main principles, functions and methods of managing logistics processes. Particular attention is paid to modern approaches to logistics automation and the use of information technologies, such as enterprise resource management (ERP), supply chain management (SCM) systems, and artificial intelligence for demand forecasting.

The second section is devoted to the analysis of the current supply logistics system at the enterprise "Ventilation Systems" PJSC. A SWOT analysis was performed, which made it possible to identify the system's strengths and weaknesses, as well as opportunities and threats faced by the enterprise. Among the main problems, dependence on foreign suppliers, insufficient automation of processes and high logistics costs were noted. At the same time, the company has a reliable base of suppliers and implemented modern information systems, which creates good prerequisites for further improvement of logistics.

The third section of the work is devoted to the development of a project to optimize logistics flows of the supply of components. Several main areas of improvement are proposed, such as diversification of suppliers to reduce risks, planning backup supply options in case of force majeure and implementing an SRM system.

The conclusions of the work summarize the main results of the research and recommendations for the implementation of the proposed measures. The implementation of the logistics optimization project for the supply of components will allow PJSC "Ventilation Systems" to reduce costs, increase the efficiency of logistics processes and ensure stable development in a competitive environment.

## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	9
ВСТУП .....	10
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ .....	13
1.1 Поняття та сутність логістики постачання .....	13
1.2 Основні принципи та функції логістики постачання .....	17
1.3 Критерії вибору постачальників та формування партнерських відносин .....	23
Висновки до розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ КОМПЛЕКТУЮЧИХ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРАТ «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ» .....	30
2.1 Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Вентиляційні системи» .....	30
2.2 Аналіз системи постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ "Вентиляційні системи".....	38
2.3 Оцінка ефективності організації логістичних процесів постачання на підприємстві .....	52
Висновки до розділу 2 .....	57
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ КОМПЛЕКТУЮЧИХ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА ВЕНТИЛЯЦІЙНОГО ОБЛАДНАННЯ В ПРАТ «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ» .....	59
3.1 Комплекс напрямів вдосконалення постачання комплектуючих .....	59
3.2 Розробка проекту оптимізації логістичних потоків постачання .....	63
3.3 Обґрунтування економічної доцільності проекту .....	66
Висновки до розділу 3 .....	70
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ .....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	74
Додаток А Статут ПрАТ «Вентиляційні системи».....	79
Додаток Б Регламент відділу закупівельної логістики .....	88
Додаток В Заявка на транспорт.....	101
Додаток Г Службова записка.....	102
Додаток Д Структура підприємства .....	103
Додаток Е Звіт про виробництво промислової продукції за видами.....	104



**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ**

<b>ERP</b>	Enterprise Resource Planning (система планування ресурсів підприємства)
<b>SCM</b>	Supply Chain Management (система управління ланцюгами постачання)
<b>VPS</b>	Vents Production System (виробнича система Вентс)
<b>ДП та ЕА</b>	департамент планування та економічного аналізу
<b>ДП та КВ</b>	департамент планування та комплектації виробництва
<b>ТМЦ</b>	товарно матеріальні цінності
<b>ВІЗ</b>	відділ імпортних закупівель
<b>ВЗЛ</b>	відділ закупівельної логістики
<b>WMS</b>	Warehouse Management System (система управління складом)
<b>APS</b>	Advanced Planning and Scheduling (система вдосконаленого планування та розкладу)
<b>AI</b>	Artificial Intelligence (штучний інтелект)
<b>EDI</b>	Electronic Data Interchange (електронний обмін даними)
<b>USD</b>	United States Dollar (долар США)
<b>EUR</b>	грошова одиниця країн-членів Європейського Союзу
<b>SWOT</b>	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз)
<b>ПрАТ</b>	Приватне акціонерне товариство
<b>КМ</b>	Комплектуючі матеріали (components)
<b>ЛП</b>	Логістичні процеси (logistics processes)
<b>ІТ</b>	Інформаційні технології (information technology)
<b>ПЗ</b>	Програмне забезпечення

## ВСТУП

В умовах сучасної економіки, що характеризується високою динамікою змін, глобалізацією ринків і зростаючою конкуренцією, підприємства зіштовхуються з необхідністю постійного вдосконалення своїх бізнес-процесів для забезпечення конкурентоспроможності та стійкості на ринку. Особливе значення в цьому контексті набуває ефективна організація логістики постачання, яка безпосередньо впливає на зниження витрат, підвищення якості продукції та своєчасність виконання замовлень.

Одним з ключових аспектів логістики на виробничому підприємстві є забезпечення своєчасного та безперебійного постачання комплектуючих. Від цього залежить не лише стабільність виробничого процесу, але й можливість швидко реагувати на зміни попиту, впроваджувати інновації та підвищувати загальну ефективність підприємства. Для ПРАТ "Вентиляційні системи", яке спеціалізується на виробництві вентиляційного обладнання, ця задача має особливе значення, оскільки підприємство функціонує в умовах жорсткої конкуренції як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю розробки та впровадження ефективних логістичних стратегій, які дозволять ПРАТ "Вентиляційні системи" оптимізувати процеси постачання комплектуючих, знизити витрати, підвищити якість продукції та забезпечити своєчасність виконання замовлень. Удосконалення логістики постачання сприятиме не лише підвищенню конкурентоспроможності підприємства, але й створенню умов для його сталого розвитку в довгостроковій перспективі.

Мета дослідження полягає в аналізі існуючих підходів до організації логістики постачання комплектуючих на ПРАТ "Вентиляційні системи", виявленні проблемних аспектів та розробці рекомендацій щодо їх удосконалення. Для досягнення поставленої мети передбачається вирішення таких завдань: аналіз теоретичних аспектів логістики постачання, дослідження сучасних методів і технологій управління логістичними процесами, оцінка

ефективності існуючої системи постачання на підприємстві, розробка пропозицій щодо її оптимізації.

Об'єктом дослідження є логістичні процеси постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання на ПРАТ "Вентиляційні системи". Предметом дослідження виступають методи та інструменти управління логістикою постачання, які використовуються на підприємстві.

Завдання дослідження:

- дослідити поняття та сутність логістики постачання;
- зрозуміти основні принципи та функції логістики постачання;
- встановити критерії вибору постачальників та формування партнерських відносин;
- ознайомитися з організаційно-економічною характеристикою ПрАТ «Вентиляційні системи»;
- проаналізувати системи постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ "Вентиляційні системи";
- оцінити ефективності організації логістичних процесів постачання на підприємстві;
- запропонувати комплекс напрямів вдосконалення постачання комплектуючих;
- розробити проект оптимізації логістичних потоків постачання;
- обґрунтувати економічну доцільність проекту.

У першому розділі роботи проведено огляд теоретичних основ логістики постачання, розглянуто її роль і значення для ефективного функціонування підприємства, а також проаналізовано сучасні підходи до управління логістичними процесами. У другому розділі здійснено аналіз існуючої системи постачання комплектуючих на ПРАТ "Вентиляційні системи", виявлено її основні проблеми та недоліки. У третьому розділі розроблено конкретні рекомендації та пропозиції щодо оптимізації логістики постачання комплектуючих на підприємстві, з урахуванням сучасних тенденцій та кращих практик у сфері логістики.

Практична значущість дослідження полягає в можливості застосування розроблених рекомендацій на практиці, що дозволить ПРАТ "Вентиляційні системи" підвищити ефективність логістичних процесів, знизити витрати та покращити якість продукції. Отримані результати можуть бути корисними також для інших підприємств, які стикаються з подібними проблемами в організації логістики постачання.

Таким чином, проведене дослідження сприятиме удосконаленню логістичних процесів на ПРАТ "Вентиляційні системи", підвищенню його конкурентоспроможності та забезпеченню сталого розвитку в умовах сучасної економіки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ

#### 1.1 Поняття та сутність логістики постачання

Логістика постачання в сучасному бізнесі відіграє важливу роль, забезпечуючи безперебійний потік комплектуючих для виробництва. Цей підрозділ присвячений вивченню поняття та сутності логістики постачання, розкриваючи його ключові аспекти та вплив на ефективність виробничого процесу. Поглиблене розуміння цього поняття є необхідним для належного планування та управління постачальним ланцюгом, що є важливою складовою успіху будь-якого підприємства. У цьому контексті ми досліджуємо концепцію логістики постачання з метою розкриття її сутності та визначення основних аспектів, які впливають на її ефективність.

Логістика постачання - це управлінська діяльність, спрямована на координацію та фізичне забезпечення доставки необхідних матеріалів на різні етапи виробництва, включаючи доставку на перше робоче місце, відповідно до прийнятої логістичної концепції та цілей логістики. Логістика постачання є першою складовою системи логістики і включає в себе процес переміщення сировини, матеріалів, комплектуючих та запасних частин з ринку закупівель на склади підприємства.

Дослідження наукових джерел, що розглядають сутність поняття "Логістика постачання" в табл. 1.1, показує, що існує різноманітність поглядів серед науковців щодо цього питання.

Таблиця 1.1 – Тлумачення поняття «логістика постачання»

Зміст поняття	Автор
Логістика постачання – це діяльність із організації та управління закупками, яка направлена на те, щоб компанія отримувала необхідні по якості і кількості сировину, матеріали, товари та послуги в потрібний час, у потрібному місці, від надійного постачальника, який своєчасно виконує свої зобов'язання, з	І. Дзебко

## Продовження таблиці 1.1

Зміст поняття	Автор
добрим сервісом (як до здійснення продажу, так і після нього) та по вигідній ціні [1].	
Логістика постачання – це комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів, сировини, покупних частин і відповідного інформаційного потоку в процесі їх переміщення від постачальника у сферу початкового виробничого складування з метою оптимізації витратних та часових характеристик процесів [2].	С. В. Крикавський
Логістика постачання – це система планування, організації й контролювання ефективних витрат та інформаційного забезпечення процесу створення, переміщення і зберігання адекватних за якістю матеріалів, сировини, напівфабрикатів від моменту закупівлі у постачальника до моменту розміщення в складських приміщеннях або використання у виробництві з метою задоволення потреб споживача цих ресурсів [3].	О. В. Мороз, О. В. Музика

Джерело: складено на основі [4]

Дослідження сутності логістики постачання свідчить про різноманітність тлумачень, які надають їй науковці. Один із недоліків існуючих підходів до розуміння логістики постачання полягає у відсутності уваги до фінансових потоків, які виникають у процесі закупівлі матеріально-технічних ресурсів. Закупівельна логістика охоплює діяльність підприємства на систематезованому рівні, яка спрямована на оптимізацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків під час постачання, зберігання вироблених або закуплених товарів та їх підготовки до використання у виробництві за оптимальними логістичними витратами.

Через значну кількість організацій, що складають логістику постачання, процес доставки продуктів і послуг до кінцевого споживача стає надзвичайно складним. Логістика постачання, визнана фундаментом глобальної торгівлі, включає в себе складну мережу транспортування, складування та управління інвентарем.

Менеджери з логістики постачання повинні володіти експертними знаннями для вибору найбільш економічно вигідних методів транспортування, розробки та оптимізації складських приміщень, а також управління запасами і активами. Крім того, вони зобов'язані створювати ефективні логістичні мережі,

що мінімізують витрати і забезпечують найвищий рівень обслуговування клієнтів.

Запити клієнтів впливають на логістику постачання. Логістик постачання має працювати безперебійно та достатньо ефективно, щоб задовольнити клієнтів і постачальників. Виклик виникає, коли вимоги клієнтів стають обтяжливими для всієї логістики постачання. У деяких випадках клієнти вимагають більшої прозорості самих логістичних процесів. Вони хочуть знати, де знаходяться їхні замовлення, як вони виконуються та де знаходяться запаси на кожному етапі життєвого циклу.

Щоб заспокоїти клієнтів, одержання інформації про кожне замовлення та пов'язані з ним деталі товару, а потім обмін цією інформацією, має відбуватися в режимі реального часу, але це ставить компанії в скрутне становище, коли вони самі не мають такої прозорості.

Звісно, логістика постачання повинна функціонувати безперебійно та максимально ефективно, щоб задовольняти потреби як клієнтів, так і постачальників. Проблеми виникають, коли вимоги клієнтів стають занадто складними для всієї логістики постачання. У деяких випадках клієнти прагнуть більшої прозорості в логістичних процесах. Вони хочуть знати, де саме знаходяться їхні замовлення, як вони обробляються та де знаходяться запаси на кожному етапі життєвого циклу.

Щоб задовольнити клієнтів, інформація про кожне замовлення та деталі товару повинна надаватися в режимі реального часу. Однак це створює складнощі для компаній, якщо вони самі не мають такої прозорості у своїх процесах.

Більш прагматичний погляд на логістику постачання – це функціональний підхід, який бере своє визначення з логістичних функцій, які виконують підприємства. Відповідно до цієї точки зору, логістика постачання охоплює:

Дослідження та прогнозування ринку, планування виробництва, закупівля сировини, матеріалів та обладнання, включаючи управління запасами, разом із

послідовними товарними операціями та перевіркою технології обслуговування клієнтів.

Рух і зберігання сировини, напівфабрикатів і готової продукції в межах економічних циклів, що охоплюють від оплати постачальникам до отримання платежу від споживачів.

Планування, нагляд і управління формуванням матеріальних потоків, їх зберіганням і комплексною інтеграцією інформації від виробничих місць до точок споживання з урахуванням потреб споживачів.

Обіг продукції в економічних рамках від оплати постачальника до отримання оплати за поставлену продукцію.

Однак ці інтерпретації узгоджуються з фундаментальною сутністю логістики постачання, а їх різноманітність є закономірним явищем, яке часто супроводжує появу та еволюцію нових науково-практичних парадигм.

Примітно, що дослідження, управління та оптимізація зосереджуються на матеріальних потоках [5]. З часом логістика постачання розширила свою сферу діяльності, охопивши інформаційні та фінансові потоки, а останнім часом і потоки послуг. В даний час ведуться роботи по подальшому розширенню сфери логістики постачання шляхом розгляду енергії, праці та інших потоків в економічних системах як об'єктів дослідження.

У цьому освітньому контексті логістика постачання розглядається як теорія і практика управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками.

Новизна логістичного підходу в управлінні ресурсами полягає у зміщенні пріоритетів економічної діяльності з продуктоцентричного на процесоцентричний, акцентуючи увагу на потокових процесах (матеріальних, інформаційних, фінансових тощо) [5]. Управління цими потоковими процесами, їх трансформація та інтеграція є новою формою управління, що перевершує традиційні методи як за творчим потенціалом, так і за ефективністю кінцевого результату. Оптимізація потокових процесів в економіці стала можливою



шляхом переорієнтації з кількісних на якісні критерії оцінки економічної діяльності.

Як наукова дисципліна логістика постачання постійно розширює межі свого застосування, перетворюючись на окрему галузь, яка тісно переплітається з математикою, кібернетикою, статистикою та вибраними економічними науками. Теоретичні положення та практичні рекомендації логістики постачання знаходять активне впровадження у фірмах і компаніях у всьому світі. У практичних сферах дивіденди відчутні, проявляються у вигляді скорочення витрат і часу у сферах виробництва та розподілу [6].

## **1.2 Основні принципи та функції логістики постачання**

Організація логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання є критичним аспектом, який забезпечує ефективне та безперебійне функціонування всього виробничого процесу. В умовах глобальної конкуренції та зростаючих вимог до якості продукції, успішне управління ланцюгом постачання стає важливим чинником конкурентоспроможності.

Логістика постачання може легко зазнати збоїв через несподівані операційні проблеми, що впливають як на клієнтів, так і на виробників. Щоб зменшити цей ризик, важливо розуміти основні її принципи та рішення, які допоможуть запобігти таким проблемам.

Принципи логістики постачання, такі як покращення видимості запасів, керування попитом і пропозицією, використання аналітики, удосконалення моделей прогнозування та диверсифікація постачальників, є фундаментальними для досягнення позитивних цілей.

На рис. 1.1 зображені основні принципи логістики постачання.

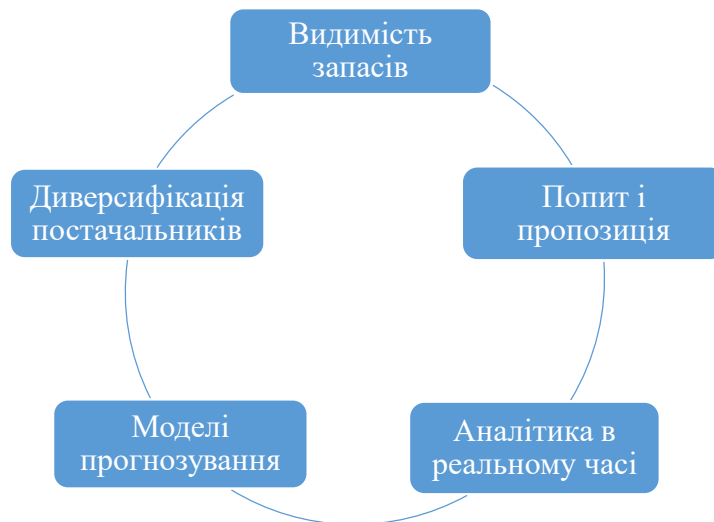


Рисунок 1.1 - Принципи логістики постачання

Джерело: складено автором

1) Покращити видимість запасів. Якщо немає інтегрованої видимості запасів у реальному часі по всьому ланцюгу поставок, то є ризик втратити контроль.

Варто переконатися, що присутні системи, які забезпечують видимість запасів у дистрибуторській мережі в режимі реального часу – від постачальника до клієнта – і що всі співробітники знають, як передавати інформацію через корпоративні кордони прозоро та швидко. Також переконатися, що персонал розуміє важливість наявності точних даних інвентаризації. Їх необхідно оновлювати як пріоритет для кожної операції, а збитки чи прибутки обліковувати та негайно обробляти.

2) Потрібно керувати попитом і пропозицією як потоком. В ідеальному стані відбувається збалансований рух продукту від постачальника до споживача. У магазині є необхідна кількість товару. Він відповідає кількості в ланцюгу поставок від центру розподілу до магазину, від постачальника до дистрибутора і так далі аж до сировини.

Завжди потрібно намагатися прагнути до більш частих і менших поставок, намагаючись керувати способом доставки продуктів. Так буде набагато краще, ніж рідкісні, великі масові поставки, це збалансує потік руху через увесь ланцюг поставок. Треба переглядати концепцію мінімальних обсягів замовлення, а це означатиме необхідність нових розмов з постачальниками сировини та, потенційно, з постачальниками логістичних послуг, щоб усунути часткові нерегулярні поставки.

3) Користуватися аналітикою в реальному часі для вимірювання нестабільності попиту. Не всі продукти споживаються з однаковою швидкістю чи часом, деякі споживаються за фіксованою ставкою. Встановити аналітику в реальному часі по всьому трубопроводу постачання. Це фундаментальна вимога для управління попитом і пропозицією. Треба визначати та групувати продукти за їх нестабільністю та використовувати чітку аналітику для моніторингу та надання сповіщень у реальному часі для чіткого керування нестабільними рівнями запасів.

4) Корисним буде удосконалення моделі прогнозування. Розробляючи системи прогнозування, компаніям також необхідно перетинати корпоративні кордони, щоб ділитися прогнозами з постачальниками та співпрацювати в режимі реального часу. Наявність єдиної спільної моделі, де всі учасники співпрацюють для виявлення піків і спадів і визначення того, чи є вони одноразовими чи тривалими подіями, допоможе розробити стратегії відновлення.

Для того, щоб точно прогнозувати надзвичайні події можна збільшити кількість доступних даних. Зробити це можна, переглянувши поточні моделі прогнозу та те, як вони зв'язуються з системами планування та розробляють сигнали для виявлення непрогнозованого попиту в реальному часі. Крім того, потрібно створити методи закупівлі, які мають дуже короткий час реакції.

5) Диверсифікування постачальників. Іноді постачальники просто не можуть наздогнати попит за короткий проміжок часу, враховуючи, що їм довелося поповнювати цілі магазини та підтримувати попит. Єдине рішення –

диверсифікувати. Це означає розподіл ризику між багатьма постачальниками, як місцевими, так і закордонними. На жаль, недоліком є те, що в багатьох випадках компанії покладаються на постачання з-за кордону, що часто призводить до тривалого часу виконання та збільшення ризику. Однак, щоб збалансувати потік, важливо мати постачальників із короткими та тривалими термінами виконання та навіть різними моделями витрат.

Перед плановими польотами ретельно враховуються всі суттєві фактори, визначаючи першочергові завдання та основні характеристики. Основна увага приділяється мінімізації таких факторів, як пройдена відстань, необхідний час, витрати ресурсів і пов'язані з цим ризики, з відповідним плануванням маршруту [7]. Тим не менш, реальні обмеження можуть обмежити повну реалізацію, наголошуючи на пріоритетності основних завдань.

Дотримання окреслених вимог, навіть якщо вони виконуються лише частково, може дати прибуткові результати. Остаточні рішення приймаються на основі практичності та здійсненності в переважаючих обставинах.

Оцінюючи географічне розташування пунктів завантаження та розвантаження товарів, фахівці з логістики враховують використання різних видів транспорту, включаючи повітряний, морський або залізничний. Іноді, коли прямі маршрути недоступні, виникає необхідність мультимодального транспорту, що включає кілька видів транспорту [8]. Наприклад, для континентального транспорту можуть знадобитися морські або повітряні маршрути, особливо в районах, де немає залізничної інфраструктури.

Крім того, характеристики вантажів, що перевозяться, суттєво впливають на вибір виду транспорту та способу транспортування. Наприклад, щодо небезпечних матеріалів діють певні правила та обмеження. Певні нормативні акти можуть забороняти перевезення вантажів, які становлять загрозу громадській безпеці, або поблизу стратегічно важливих місць.

З урахуванням цих факторів вибирається оптимальний вид транспорту для постачання вантажів. Одночасно розробляється план поїздки, який відповідає обраному виду транспорту, враховуючи бюджетні міркування та зменшення

ризиків. Бюджетні варіанти, такі як морські перевезення, можуть бути використані у випадках обмежених фінансових ресурсів.

Розробка маршруту є ключовим етапом логістики, забезпечуючи ефективну та економічно вигідну доставку товарів до місця призначення. Контроль дорожнього руху в рамках логістики постачання передбачає вирішення різноманітних ситуацій, які можуть перешкоджати термінам доставки, включаючи затори, несприятливі погодні умови та дорожні пригоди [9]. Фахівці з логістики вживають профілактичних заходів, щоб керувати рухом водіїв, виправляти відхилення та запобігати збоєм у розкладі. Вони оперативно реагують на проблеми, коригують маршрути, надсилають допомогу або організують альтернативний транспорт, якщо це необхідно. Відстеження в режимі реального часу за допомогою засобів зв'язку, таких як мобільні телефони та супутникові технології, допомагає у моніторингу.

Основна мета ланцюга постачання полягає в тому, щоб задовольнити попит, підвищити цінність клієнта, підвищити швидкість реагування, сприяти фінансовому успіху та створити хорошу мережу. Найголовнішими цілями ефективного управління ланцюгом постачання мають бути: швидша доставка, вища ефективність і прискорений грошовий потік.

Комплексний підхід лежить в основі успіху в транспортній галузі, якому сприяє комплексний аналіз для досягнення раціональності та ефективності. Оптимізація залишається ключовою для розвитку автотранспортних компаній, вирішуючи різноманітні нагальні проблеми, включаючи вибір виду транспорту, планування маршруту, оцінку часу, скорочення витрат, оптимізацію шляху для швидкості, координацію відділів, синхронізацію завантаження/розвантаження, взаємодію з іншими транспортними галузями у великих відправленнях, страхування вантажів, контроль руху. Фірми, які дотримуються принципів логістики, займають вигідні позиції в постачанні, пропонуючи зручні послуги та сприяючи вигідним партнерствам, таким чином викликаючи повагу та залучаючи значну клієнтську базу на ринку.

Роль логістики постачання складається в основному з п'яти функцій, зазначених нижче (табл. 1.2):

Таблиця 1.2 – Функціональні механізми логістики постачання

<b>Функція</b>	<b>Характеристика</b>
Операції	Ця функція важлива в управлінні ланцюгом постачання, оскільки організації повинні точно прогнозувати попит, щоб уникнути надто великого чи надто малого запасу, що призведе до втрат доходу. Тому планування та прогнозування попиту має бути пов'язане з управлінням запасами, виробництвом і доставкою, щоб уникнути таких помилок.
Закупівля	Для виготовлення товарів і продуктів необхідна сировина. Важливо, щоб ці матеріали були вчасно закуплені та доставлені, щоб можна було розпочати виробничий процес. Для цього потрібна координація з постачальниками та транспортними компаніями, щоб уникнути можливих затримок.
Логістика	Координує всі етапи планування, закупівель, виробництва, зберігання та транспортування, щоб продукція безперешкодно потрапляла до кінцевого споживача. Важливо забезпечити ефективну комунікацію між різними відділами, щоб доставити товари клієнтам швидко та з мінімальними витратами.
Управління ресурсами	Цією фазою займається команда з управління ресурсами. Головний обов'язок тут – правильно розподілити людей на різні роботи, щоб уся робота була виконана вчасно. Робоча сила має важливе значення для переміщення товарів і забезпечення належного виконання замовлень.
Інформаційний робочий процес	Обмін інформацією та її розповсюдження – це те, що підтримує всі інші функції логістики постачання. Якщо робочий потік інформації та комунікація погані, це може розірвати весь ланцюжок.

Джерело: складено автором

Планування та прогнозування попиту зазвичай потрібні перед закупівлею матеріалів, оскільки ринок попиту буде диктувати, скільки одиниць буде виготовлено та скільки матеріалів буде потрібно для виробництва.

При пошуку сировини потрібно переконатися, що її якість відповідає вимогам компанії. Це завдання управління ланцюгом поставок (SCM), яке забезпечує закупівлю тільки відповідних матеріалів. Одноразової перевірки недостатньо – ці матеріали слід регулярно тестувати для забезпечення стабільної якості. Використання сировини невідповідної якості може негативно вплинути на виробництво кінцевого продукту і призвести до втрати його основних властивостей. Навіть незначна помилка при закупівлі може завдати шкоди репутації компанії.

Організація вантажних перевезень – складне завдання. Особливо при міжнародних доставках важливо забезпечити правильну підготовку всієї документації співробітниками. Неправильні документи можуть спричинити проблеми як в експортних, так і в імпорتنих портах, що призведе до затримок у доставці товарів клієнтам. Менеджер логістик постачання повинен бути обізнаний із формальностями, яких потрібно дотримуватися при відправленні товарів у різні країни, а також із вимогами до тестування продуктів, що діють у цих країнах.

Навіть при внутрішніх перевезеннях можуть виникнути несподівані проблеми. Транспортні засоби можуть зіткнутися з механічними несправностями, викликаючи затримки. Крім того, погодні умови та стан доріг можуть впливати на час доставки матеріалів. В такому випадку потрібен альтернативний транспорт. Важливо бути в курсі цих факторів і вживати заходів для забезпечення своєчасного прибуття товарів.

Управління ресурсами є складним завданням на фабриках, де використовуються однакові машини для виготовлення різних продуктів. Менеджери ресурсів повинні точно знати кількість замовлень на кожний продукт, щоб ефективно розподілити машини. Для завершення виробництва готової продукції необхідно також використовувати різні інші частини обладнання.

### **1.3 Критерії вибору постачальників та формування партнерських відносин**

Однією з основних цілей логістики постачання є ретельний відбір постачальників. Здатність покупця постійно постачати якісні товари та послуги споживачам часто залежить від дисциплінованої роботи постачальників. Більшість проблем, пов'язаних із якістю, виникають через проблеми, пов'язані з постачальниками [10]. Отже, ефективне вирішення цього завдання є наріжним каменем успішної діяльності та створення надійної мережі постачання. Крім

того, рішення про вибір конкретного постачальника має бути добре обґрунтованим і представленим керівництву підприємства, щоб гарантувати, що особи, які приймають рішення щодо закупівель, керуються не лише інтуїцією. Існує два підходи до вибору постачальника:

Вибір серед діючих або минулих постачальників підприємства, з якими вже налагоджені ділові відносини. Такий підхід спрощує процес відбору, оскільки відділ закупівель володіє точними даними про діяльність цих компаній.

Виявлення та оцінка нових постачальників шляхом дослідження та аналізу ринку в межах поточного ринку або потенційних нових ринків (наприклад, у разі диверсифікації). Оцінка потенційних постачальників вимагає значного часу та ресурсів і має бути зосереджена на тих, хто має велику ймовірність отримати значні замовлення. Слід очікувати, що потенційний постачальник, який конкурує з існуючими, запропонує вищу ефективність.

Процес вибору постачальника передусім передбачає аналіз наявних джерел інформації про постачальників. Багаторічна галузева практика аналізу ринку постачальників визначила кілька ключових джерел інформації, включаючи каталоги та прайс-листи, торгові публікації, веб-сайти, рекламні матеріали, тендери, аукціони, торгових представників, незалежні дослідження, особисті та професійні контакти, конкурентів потенційних постачальників, торгові асоціації, такі як Торгово-промислова палата, спеціалізовані інформаційні агентства та дослідницькі організації [11].

Для промислових підприємств вибір постачальника часто передбачає використання рейтингової системи. В основі рейтингових оцінок можуть бути різні критерії, включаючи надійність доставки, гарантію якості, виробничу потужність, ціноутворення, місце розташування, технічні можливості, фінансову стабільність, гнучкість, системи зв'язку та обробки замовлень, післяпродажну підтримку, репутацію, внесок у галузь, діловий дух, відносини з покупцями, дизайн продукту та упаковка.



Набір критеріїв вибору постачальника, запропонований Майклом Р. Ліндерсом і Харатдом Е. Фіроном, відрізняється своєю всеосяжністю та визначенням пріоритетів, а саме [12]:

- якість продукції;
- своєчасність доставки (оцінюється на основі дотримання або недотримання термінів доставки);
- ціна (порівняння фактичної ціни з бажаною ціною або мінімальною ціною, запропонованою іншими постачальниками);
- якість обслуговування (включаючи технічну підтримку, чуйність постачальника, досвід обслуговуючого персоналу тощо);
- пропозиції щодо вдосконалення товару чи послуги та зниження ціни;
- технічні, інженерні та виробничі можливості постачальників;
- оцінка дистриб'юторських можливостей (якщо постачальник виступає дистриб'ютором);
- детальна оцінка фінансового стану та організаційного менеджменту.

Цей набір критеріїв має особливе значення в контексті України, де політична та економічна нестабільність може сприяти присутності тіньового бізнесу та тимчасових організацій.

Для вибору постачальника використовуються різні методи, зокрема:

- коефіцієнт витрат;
- підхід домінуючих характеристик;
- метод категорій переваг;
- рейтингова оцінка факторів.

Серед них найчастіше використовується рейтинговий метод. Він передбачає вибір основних критеріїв для відбору постачальника, призначення ваг цим критеріям персоналом із закупівель або експертами та обчислення рейтингових значень для кожного постачальника на основі зважених критеріїв та експертних оцінок. Постачальник із найвищим загальним рейтингом визначається як переважний партнер. У випадках, коли кілька постачальників

отримують однакові рейтинги, для остаточного вибору враховуються додаткові критерії.

Однак важливо визнати складність отримання об'єктивних даних від потенційних постачальників, що може перешкодити процесу рейтингування [13]. Ще один метод, який варто відзначити, це підхід оцінки витрат.

Цей підхід іноді називають методом співвідношення витрат або «методом місії». Це передбачає розбиття всього досліджуваного процесу постачання на кілька потенційних сценаріїв (місій) із ретельним розрахунком усіх пов'язаних витрат і доходів для кожного. Це дає порівняльні дані, які допоможуть у прийнятті рішень і виборі місії. Для кожного постачальника оцінюються всі потенційні витрати та доходи з урахуванням логістичних ризиків. Далі з набору за критерієм загального прибутку вибирається найбільш вигідний варіант (місія).

По суті, це є варіантом витратного методу. Цей підхід примітний своїм наголосом на оцінці витрат, що дає змогу зрозуміти «витрати», пов'язані з вибором постачальника. Однак його недолік полягає у значному обсязі необхідної інформації та необхідності поглибленого аналізу для кожного постачальника.

Метод домінуючих характеристик передбачає зосередження уваги на одному попередньо визначеному параметрі або критерії, такому як найнижча ціна, найвища якість або оптимальний графік доставки. Перевага цього методу полягає в його простоті, але це коштує потенційного упущення інших відповідних факторів або критеріїв відбору.

Навпаки, метод категорії переваг покладається на дані різних відділів підприємства для оцінки постачальників. Інженерні відділи можуть оцінювати здатність постачальника виробляти передові продукти та оцінювати їх якість, тоді як групи закупівель надають інформацію про умови постачання матеріальних ресурсів. Виробничі відділи можуть зважити на легкість інтеграції матеріальних ресурсів у виробничий процес.

Цей метод потребує доступу до різноманітної та великої інформації з багатьох джерел, що дає змогу однаково зважити кожен фактор. Незважаючи на те, що компанія може вважати певні фактори ключовими, наприклад, зручність використання продукту в процесі виробництва, цей метод забезпечує комплексну оцінку всіх відповідних аспектів [14].

Виходячи з попередніх міркувань, пропонуються наступні фундаментальні критерії для встановлення основи вибору постачальника (табл.1.3).

Таблиця 1.3 - Фундаментальні критерії вибору постачальників

<b>Критерій</b>	<b>Характеристика</b>
Якість продукту	у сучасному контексті першорядним критерієм є якість продукту. Якість означає здатність постачальника надавати товари та послуги відповідно до специфікацій, гарантуючи, що вони відповідають вимогам замовника, незалежно від дотримання специфікацій. Доцільно аналізувати статистичні дані про постачання бракованих матеріалів від перевірених постачальників
Надійність постачальника	охоплює різні параметри, такі як чесність, чуйність, надійність, відданість, зацікавленість у веденні бізнесу, фінансова стабільність, репутація та дотримання узгоджених обсягів поставок. Оцінка пунктуальності доставки полегшується завдяки веденню чітких записів запланованих і фактичних поставок.
Ціна	ціноутворення має охоплювати всі витрати, пов'язані із закупівлею конкретного ресурсу, включаючи транспортування, адміністративні накладні витрати, ризик обміну валюти, митні збори тощо.
Якість послуг	оцінка за цим критерієм вимагає збору інформації від різних зацікавлених сторін у підрозділах підприємства та зовнішніх джерел. Він передбачає збір відгуків про якість технічної підтримки, реакцію постачальника на зміну вимог і умов поставок, оперативність вирішення технічних запитів і кваліфікацію обслуговуючого персоналу. В ідеалі постачальники повинні мати сертифікат ISO 9001:2015 для своїх систем управління якістю продукції та послуг.
Умови оплати та позапланові поставки	Обмеженість оборотного капіталу на вітчизняних підприємствах підкреслює важливість сприятливих умов оплати (наприклад, відстрочка платежу, кредитні лінії) та забезпечення умов позапланової поставки для запобігання збоєм у постачанні, особливо актуальним в українському контексті.

Джерело: складено на основі [12]

Враховуючи велику кількість потенційних постачальників необхідних матеріальних ресурсів, значна увага приділяється вибору тих, хто найкраще

позиціонується для підтримки маркетингових зусиль підприємства. Закупівлі передбачають управління відносинами між двома організаціями, впливаючи на загальні витрати та задоволеність клієнтів. Таким чином, він виходить за межі простого обміну товарами/послугами, щоб охопити управління відносинами між покупцями та постачальниками.

Налагоджені джерела постачання є ключовими активами для будь-якого бізнесу, тому постійне плекання відносин є обов'язковим. Провідні компанії періодично оцінюють лояльність постачальників, визнаючи симбіотичний характер цих відносин [9]. У світовій практиці з'явилися партнерства та стратегічні альянси, що є природною еволюцією в напрямку оптимізації процесів закупівель. Однак залежність від одного постачальника створює ризики маніпулювання цінами або недотримання стандартів якості та доставки.

У контексті, де управління відносинами з постачальниками набуває важливого значення, визначення цінності як кінцевої корисності товарів або послуг у довгостроковій перспективі стає вирішальним. Це передбачає досягнення оптимального балансу між такими факторами, як ціна придбання, інвестиції в запаси, час доставки, витрати на доставку, термін служби продукту, вартість перепродажу та якість.

Закупівельна ціна часто займає важливе місце в цьому наборі відносин із постачальниками, а менеджерам із закупівель доручено забезпечити довгострокову цінність. Встановлення партнерських відносин або угод з бажаними постачальниками передбачає консенсус щодо майбутніх рівнів якості, поставок і цін, водночас зобов'язуючись постійно вдосконалюватися. Багато компаній, як західних, так і вітчизняних, дедалі частіше налагоджують партнерські відносини з постачальниками, визнаючи, що вони відіграють важливу роль у підвищенні якості, забезпеченні швидкої доставки та покращенні загальних результатів бізнесу. Ця зміна парадигми передбачає відхід від традиційних відносин клієнт-постачальник до співпраці.

## **Висновок до 1 розділу**

У розділі розглянуто ключові аспекти логістики постачання та її ролі в успішному функціонуванні сучасних підприємств, що дозволило розкрити широкий спектр завдань, які виникають перед логістикою постачання, та способів їх вирішення.

Перш за все, наголос зроблено на важливості планування та прогнозування попиту для ефективного управління ланцюгом постачання. Ретельний відбір постачальників визначено як ключовий фактор успішної діяльності підприємства, оскільки якість і достовірність постачальників мають прямий вплив на кінцевий продукт та задоволеність клієнтів.

Крім того, розглянуті різноманітні методи вибору постачальників, такі як рейтинговий метод, метод витрат та метод домінуючих характеристик, кожен з яких має свої переваги та обмеження. Особлива увага приділена важливості розвитку довгострокових партнерських відносин з постачальниками, що сприяють оптимізації процесів закупівель та забезпечують стабільність у ланцюгу постачання.

Отже, перший розділ висвітлив складність та багатогранність логістики постачання, підкресливши необхідність системного та комплексного підходу до управління цими процесами для досягнення успіху та конкурентоспроможності на ринку.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ КОМПЛЕКТУЮЧИХ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРАТ «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ»

#### 2.1 Організаційно-економічна характеристика ПрАТ "Вентиляційні системи"

Вентс – компанія з багаторічним досвідом, що пропонує широкий асортимент сучасного вентиляційного обладнання для вирішення будь-яких завдань вентиляції. Основні категорії продукції та номенклатурні одиниці наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Асортиментні групи та одиниці продукції виробництва ПрАТ «Вентиляційні системи»

Групи продукції	Ключові асортиментні одиниці
Побутові вентилятори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Вентс 100 М</li> <li>– Вентс 100 ВКО</li> <li>– Вентс 100 Сілента-М К</li> </ul>
Двигуни власного виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>– BLAUBERG BL-B190A-2E-A01-01</li> <li>– BLAUBERG BL-B190A-2E-A01-26</li> <li>– BLAUBERG BL-B190A-2E-A03-01</li> </ul>
Промислові вентилятори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Вентс ТТ 100</li> <li>– BLAUBERG Turbo 200</li> <li>– Вентс ТТ ПРО 200</li> </ul>
Повітроводи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Алювент Н 100/3 (нз/п)</li> <li>– Алювент С 100/3 (т/п)</li> <li>– Полівент 660/102/3</li> </ul>
Повітророзподільні пристрої	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ДВ 100 Кс</li> <li>– Вентс Арт-Деко Флора 200x200 білий</li> <li>– МВ 100 ВЖ АБС</li> </ul>
Повітряно-опалювальні агрегати	<ul style="list-style-type: none"> <li>– АОЕ 12</li> <li>– АОВ1 25</li> <li>– АОВ 45</li> </ul>
Ревізійні дверцята	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Д 100*100</li> <li>– Д 300*300</li> <li>– Д 200*300</li> </ul>

## Завершення таблиці 2.1

<b>Групи продукції</b>	<b>Ключові асортиментні одиниці</b>
Припливно-витяжні пристрої	<ul style="list-style-type: none"> <li>– BL 02/00301499S</li> <li>– ZERN HC-EX6 366/210-2.1</li> <li>– BLAUBERG VENTO Expert A50-1 Pro</li> </ul>
Екструзія	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 5010 Канал 55*110/1</li> <li>– KP55-111 Канал 55*110/2</li> <li>– 2010 Канал d125/1</li> </ul>

Джерело: складено на основі асортиментного каталогу Вентс [15]

У своїй діяльності ПрАТ «Вентиляційні системи» керується законодавством України, положеннями свого Статуту (Додаток А), а також внутрішніми правилами, процедурами, регламентами та іншими локальними правовими актами, прийнятими відповідно до Статуту.

Знаходиться ПрАТ «Вентиляційні системи» за адресою: 01030, Україна, м. Київ, вул. М. Коцюбинського, буд. 1.

З моменту свого виникнення понад 20 років тому компанія пройшла довгий шлях становлення та розвитку – від невеликого виробничого підприємства до світового вентиляційного лідера. Сьогодні лідерські позиції Вентс підкріплені значними обсягами виробництва продукції, широкою географією продажів, високою часткою експорту, а також визнанням наших партнерів у всьому світі та почесним членством компанії в авторитетних світових асоціаціях – експертах кліматичної галузі.

За нинішньої економічної ситуації в країні покупець першочергово звертає увагу на ціну, водночас здійснювати покупки сумнівної якості він не готовий. У цьому сенсі продукція ВЕНТС його повною мірою задовольняє. Хотілося б зазначити, що завдяки активній роботі маркетингового відділу «Вентс» пізнаваність продукції цього бренду сьогодні на найвищому рівні.

В даний час компанія є потужним науково-виробничим підприємством, що володіє найбільшою сучасною виробничою базою в Європі і самостійно випускає повний спектр обладнання для систем вентиляції будь-якого ступеня складності. Вентс входить до групи компаній Blauberg Group, яка широко представлена у всьому світі (центральний офіс розташований в Мюнхені,

Німеччина) і на сьогоднішній день є найбільш динамічно розвивається міжнародною групою у сфері вентиляції. Це дозволяє компанії Вентс переймати передовий європейський досвід створення сучасних вентиляційних систем і розширювати ринки збуту своєї продукції. На сьогоднішній день вентиляційне обладнання Вентс представлено у понад 110 країнах світу.

Компанія Вентс має повний і замкнутий цикл виробництва високотехнологічної промислової продукції – від випуску комплектуючих до створення готового продукту. Щорічно з конвеєрів підприємства сходить понад 30 млн. одиниць товарів. Власне виробництво всіх складових елементів, вузлів та агрегатів, а також грамотно організована внутрішня логістика дозволяють компанії підтримувати баланс між високою якістю продукції та оптимальною ціновою політикою.

На рис. 2.1 відображено структуру підприємства ПрАТ «Вентиляційні системи». Директор підприємства, Коломійченко В.О. має заступників з різних ключових питань діяльності підприємства.

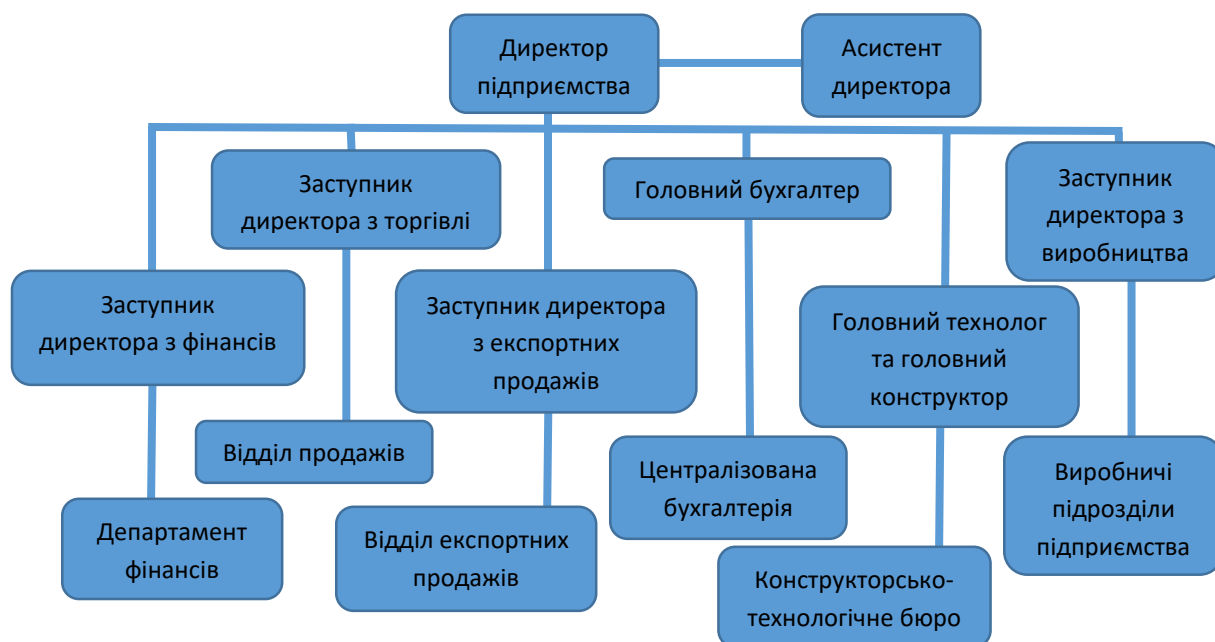


Рисунок 2.1 – Організаційна структура підприємства ПрАТ «Вентиляційні системи»

Джерело: розроблено за даними [15]



Основними напрямками є збут на локальних та зарубіжних ринках, ведення бухгалтерської звітності та контроль і організація нагальних питань дирекції. Кожен з керівників певної ланки має підлеглий підрозділ, який контролює та здійснює процес на кожному етапі виробництва та збуту вентиляційного обладнання (Додаток Д).

Робота виробничих підрозділів Вентс ґрунтується на кількох основних принципах:

- відповідність високим стандартам якості;
- висококваліфікований персонал;
- постійна модернізація та розширення;
- дотримання концепції ощадливого виробництва (lean production).

На підприємстві впроваджена та функціонує система менеджменту якості відповідно до стандарту ISO 9001. Така система дозволяє орієнтувати виробництво на інтереси клієнта, тобто вона буде сприяти постійному удосконалюванню виробничих процесів, випускати якісні та надійні товари, вибудовувати ефективні відносини з клієнтом та отримувати від нього зворотний зв'язок для покращення якості продукції, що випускається. Кінцевою метою роботи системи управління якістю є постійна задоволеність клієнтів.

Вентс успішно реалізує управлінську стратегію lean production, спрямовану на оптимізацію виробничих процесів та усунення всіх видів втрат та перешкод виробництву. У компанії концепція реалізується під назвою VPS (Vents Production System), в основі якої закладено два основні принципи: повага до співробітників, клієнтів та суспільства, а також безперервні покращення. VPS дозволяє організувати роботу підрозділів Вентс таким чином, щоб усі їхні дії були спрямовані на створення максимальної цінності клієнта. Результатом реалізації VPS у компанії є ефективне використання виробничого обладнання, матеріалів та робочого часу, повна відсутність браку, скорочення термінів виробництва та постачання продукції, швидке реагування на запити ринку та вдосконалення продукції під вимоги клієнта.

Однією з основних складових успіху Вентс є інноваційність. Компанія розробляє і впроваджує сучасні технологічні рішення на всіх етапах виробництва, що дає їй змогу випускати продукцію, яка максимально відповідає очікуванням і потребам клієнтів. Інновації Вентс – це комплексне застосування професійних знань, глобального досвіду та сучасних технологій у виробництві вентиляційного обладнання. Компанія щорічно оновлює та вдосконалює лінійки своєї продукції, зважаючи на сучасні тенденції та побажання споживачів. Орієнтація на потреби клієнта і впровадження інновацій дозволили Вентс зайняти провідні позиції на світовому ринку вентиляційної продукції та безпосередньо впливати на формування тенденцій на цьому ринку [15].

Підприємство ПрАТ «ВЕНТС» посідає провідне місце у світі постачання модульних елементів систем вентиляції, які відповідають сучасним і перспективним вимогам та очікуванням Споживачів, реалізують основне гасло Підприємства: "Свіже повітря у Вашій оселі".

Забезпечуючи зв'язок Політики зі стратегією розвитку ПрАТ «ВЕНТС», Система менеджменту якості, яка впроваджена і діє на Підприємстві, спрямована на постійне підвищення задоволеності Споживачів, які є основним джерелом фінансових доходів Підприємства, що забезпечують його стабільний розвиток, постійну модернізацію виробництва шляхом впровадження та використання новітнього обладнання, формування іміджу Підприємства як кращого у своїй галузі.

Система менеджменту якості ПрАТ «ВЕНТС» ґрунтується на вимогах ISO 9001: 2015 та на ризик-орієнтованому мисленні, чіткому розумінні контексту діяльності Підприємства, потреб та очікувань зацікавлених сторін і таких принципах:

- рівень якості продукції визначає споживач;
- участь у формуванні якості продукції беруть усі співробітники;
- управління діяльністю та ресурсами здійснюється на основі ризик-орієнтованого процесного підходу;
- будь-який вид діяльності може і повинен бути вдосконалений;

- рішення приймаються тільки на основі аналізу фактів;
- відбувається постійне підвищення майстерності та компетентності персоналу, в тому числі з управління якістю та бережливого виробництва (LEAN);
- відносини з постачальниками будуються на взаємовигідній основі;
- дотримуються професійні стандарти;
- проводяться регулярний аналіз та перегляд положень цієї політики.

Підвищення ефективності та результативності процесів, а також зниження в них втрат і ризиків здійснюється шляхом розробки в кожному підрозділі цілей і програм з якості, вимірювання та аналізу показників якості процесів та продукції, поліпшення їх на основі сучасних методів менеджменту якості, а також впровадження методів бережливого виробництва.

Керівництво ПрАТ «ВЕНТС» реалізує політику та цілі в галузі якості шляхом планування, виконання, аналізу та постійного вдосконалення основних процесів і процесів забезпечення, управління та розвитку Системи менеджменту якості; аналізує ефективність та результативність процесів і, використовуючи принцип безперервності управління, визначає напрями поліпшення Системи менеджменту якості.

Компанія потужну виробничу базу, що дозволяє їй виготовляти більшість комплектуючих для своїх вентиляційних систем самостійно. Виробничі потужності компанії включають декілька спеціалізованих цехів, які оснащені сучасним високотехнологічним обладнанням від провідних світових виробників, таких як:

TRUMPF Group

PANASONIC Welding Systems

SALVAGNINI Group, AMADA Co.

HAAS Automation та інші

Завдяки цьому, Vents.ua виробляє широкий спектр деталей і вузлів для своїх вентиляційних систем на власних заводах, зокрема в цехах металообробки та складання агрегатів

Аби цілковито ознайомитись з ПрАТ «Вентиляційні системи» як з провідним виробником вентиляційного обладнання на світовому ринку, варто проаналізувати динаміку основних економічних показників діяльності компанії за період в 3 роки.

Розглянемо для початку фінансову звітність підприємства за 2021, 2022, 2023 роки в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Фінансова звітність ПрАТ «Вентиляційні системи»

Бухгалтерський рахунок	Сума в грошовому еквіваленті, грн			Темпи змін, %	
	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2022/2021	2023/2022
<b>Активи</b>					
Грошові кошти та еквіваленти	290 000	340 000	800 000	+17,2	+135,3
Нерухомість та обладнання	2 500 000	2 800 000	3 000 000	+12,0	+7,1
Запаси	630 000	1 000 000	680 000	+58,7	-32,0
Кредиторська заборгованість	980 000	940 000	680 000	-4,1	-27,7
Загальні активи	2 060 000	2 710 000	2 720 000	+31,6	+0,4
<b>Капітал та заборгованість</b>					
Власний капітал	1 440 000	1 760 000	2 140 000	+22,2	+21,6
Позичковий капітал	330 000	380 000	400 000	+15,2	+5,3
Загальний капітал та заборгованість	1 440 000	1 760 000	2 140 000	+22,2	+21,6
<b>Дохід</b>					
Виручка від продажу	3 050 000	3 960 000	3 560 000	+29,8	-10,1
Витрати	2 710 000	3 440 000	2 940 000	+26,9	-14,5
Валовий прибуток	1 060 000	1 260 000	1 120 000	+18,9	-11,1
Чистий прибуток	210 000	360 000	320 000	+71,4	-11,1
Рентабельність, %	6,9	9,1	9,0	+2,2	-0,1

Джерело: розраховано за даними [16; 17; 18]

Проаналізувавши представлені в табл.2.2. дані фінансової звітності ПрАТ «Вентиляційні системи», можна зробити такі висновки щодо динаміки показників. Грошові кошти та еквіваленти зросли з 290 тис. грн у 2021 році до 340 тис. грн у 2022 році (на 17,2%) та значно вирости до 800 тис. грн у 2023 році (на 135,3%), демонструючи стійку тенденцію до збільшення. Вартість

нерухомості та обладнання збільшилася з 2 500 тис. грн у 2021 році до 2 800 тис. грн у 2022 році (на 12,0%) та до 3 000 тис. грн у 2023 році (на 7,1%) що може свідчити про інвестиції в основні засоби. Запаси також зростали з 630 тис. грн у 2021 році до 1 000 тис. грн у 2022 році (на 58,7%), а потім знизилися до 680 тис. грн у 2023 році (на 32,0%), що може бути пов'язано зі стабільними обсягами виробництва або запасів готової продукції. Кредиторська заборгованість також стала меншою з 980 тис. грн у 2021 році до 940 тис. грн у 2022 році (на 4,1%) та 680 тис. грн у 2023 році (на 27,7%), що може бути наслідком зменшення закупівель або не використання кредитних ресурсів. Зросли загальні активи з 2 060 тис. грн у 2021 році до 2 710 тис. грн у 2022 році (на 31,6%) та до 2 720 тис. грн у 2023 році (на 0,4%), що пов'язано з розширенням бізнесу, інвестиціями компанії або іншими факторами.

Власний капітал компанії зріс з 1 440 тис. грн у 2021 році до 1 760 тис. грн у 2022 році (на 22,2%) та 2 140 тис. грн у 2023 році (на 21,6%), що свідчить про зміцнення фінансової стійкості підприємства. Позичковий капітал також зріс з 330 тис. грн у 2021 році до 380 тис. грн у 2022 році (на 15,2%) та до 400 тис. грн у 2023 році (на 5,3%), що може бути пов'язано з залученням додаткових кредитних ресурсів для фінансування діяльності та розвитку компанії.

Виручка від продажу демонструє своє зростання: з 3 050 тис. грн у 2021 році до 3 960 тис. грн у 2022 році (на 29,8%) і знизилася до 3 560 тис. грн у 2023 році (на 10,1%), що свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції або підвищення цін. Збільшилися також витрати: значно зросли з 2 710 тис. грн у 2021 році до 3 440 тис. грн у 2022 році та зменшилися до 2 940 тис. грн у 2023 році (на 14,5%), що може бути пов'язано зі збільшенням масштабів діяльності або зростанням вартості ресурсів. Валовий прибуток стабільний, він виріс з 1 060 тис. грн у 2021 році до 1 260 000 грн у 2022 році (на 18,9%) та впав до 1 120 тис. грн у 2023 році (на 11,1%), що є нейтральною тенденцією. Чистий прибуток також коливався: спочатку значно виріс з 210 тис. грн у 2021 році до 360 тис. грн у 2022 році (на 71,4%), потім став меншим до 320 тис. грн у 2023 році (на 11,1%), демонструючи загальне підвищення ефективності діяльності компанії.

Загалом, можна зробити висновок, що ПрАТ «Вентиляційні системи» демонструє позитивну динаміку більшості показників фінансової звітності, зростання активів, капіталу, доходів та прибутку протягом аналізованого періоду з 2021 по 2023 рік.

За три роки з 2021 по 2023 виручка ПрАТ «Вентиляційні системи» збільшилася на 17%. Причиною цього стало успішне розширення компанії та її діяльності на нові ринки. Тобто заохочення нових клієнтів та входження в стратегічні партнерства з місцевими дистриб'юторами на іноземних ринках.

Таким чином, ПрАТ «Вентиляційні системи» має показники рентабельності на рівні приблизно 12-13% протягом трьох років, що свідчить про стабільність та ефективність його фінансової діяльності.

За три роки спостерігається певна зміна в рентабельності компанії Вентс, але ця зміна не є значною. З року в рік рентабельність зросла незначно: з 6,9% в 2021 році до 9,1% у 2022 році (на 2,2%), а потім знизилася лише до 9,0% у 2023 році (на 0,1%). Причиною збільшення рентабельності у 2021 році порівняно з 2022 роком (6,9% та 9,1%) є провадження ефективніших методів роботи, навчання та розвитку персоналу. Підвищена продуктивність праці дозволяє збільшити виробництво при зниженні витрат на працю, що сприяє зростанню рентабельності. Непомітне зменшення рентабельності у 2022 році порівняно з 2023 роком (9,1% та 9,0%) пояснюється простим не удосконаленням управління витратами, що включали б ефективніші процеси закупівель, логістики та складського управління.

Ці конкретні економічні причини допомагають пояснити підвищення рентабельності діяльності підприємства «Вентиляційні системи».

## **2.2 Аналіз системи постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ "Вентиляційні системи"**

Система постачання комплектуючих для виробництва вентиляції - це складний процес, який охоплює багато етапів, від закупівлі сировини до

доставки готової продукції покупцям. Ефективна система постачання має бути надійною, гнучкою та економічно вигідною, щоб забезпечити безперебійну роботу виробництва та задоволення потреб клієнтів. Власне це і є основоположні фактори, на які орієнтується Вентс.

Аналіз системи постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ "Вентиляційні системи" є ключовим аспектом для забезпечення ефективного функціонування підприємства. Основні види комплектуючих, які заковує підприємство, включають електродвигуни, вентиляційні корпуси, фільтри, підшипники, крильчатки, системи керування, кабельну продукцію, кріплення, датчики та інші дрібні деталі.

Електродвигуни є однією з найважливіших комплектуючих, що забезпечують роботу вентиляційного обладнання. Вентиляційні корпуси необхідні для монтажу і захисту внутрішніх компонентів. Фільтри використовуються для очищення повітря, що проходить через систему. Підшипники забезпечують плавний рух крильчаток, а системи керування відповідають за регулювання швидкості та напрямку обертання. Кабельна продукція та кріплення використовуються для монтажу і підключення всіх компонентів. Датчики контролюють різні параметри, такі як температура і тиск, забезпечуючи безпеку та ефективність роботи системи.

Аналіз постачальників цих комплектуючих показує, що підприємство співпрацює як з українськими, так і з закордонними постачальниками. Вибір постачальників базується на таких критеріях, як якість продукції, ціна, терміни доставки, надійність та репутація на ринку.

Для проведення детального аналізу було застосовано АВС-аналіз, який дозволяє класифікувати комплектуючі за їх важливістю та обсягом закупівель. Категорія А включає найбільш важливі комплектуючі, які становлять 70-80% від загальної вартості закупівель, але складають лише 10-20% від кількості найменувань. До цієї категорії входять електродвигуни та дотові панелі керування. Категорія В включає комплектуючі середньої важливості, які становлять 15-25% від загальної вартості закупівель та 30-40% від кількості

найменувань. До цієї категорії входять фільтри, пластикові корпуси та каналні датчики температури. Категорія С включає менш важливі комплектуючі, які становлять 5-10% від загальної вартості закупівель та 50-60% від кількості найменувань. До цієї категорії входять підшипники, кабельна продукція, кріплення для повітроводів та інші дрібні деталі.

За джерелами поставки комплектуючі можна класифікувати на дві основні групи: закупівлі з-за кордону та закупівлі від українських підприємств. Основними закордонними постачальниками є компанії з Німеччини, Італії, Китаю та Польщі, які постачають високоякісні електродвигуни, підшипники та системи керування. Ці постачальники мають довгу історію співпраці з ПрАТ "Вентиляційні системи" та забезпечують стабільні поставки. Українські постачальники постачають переважно вентиляційні корпуси, кабельну продукцію, кріплення та інші дрібні деталі. Співпраця з українськими постачальниками дозволяє знижувати витрати на транспортування та скорочувати терміни поставок.

Аналіз постачальників показує, що ПрАТ "Вентиляційні системи" має диверсифіковану базу постачальників, що дозволяє знижувати ризики, пов'язані з можливими перебоями в постачанні. Підприємство проводить регулярну оцінку постачальників за критеріями якості продукції, ціни, термінів доставки та надійності. Це дозволяє підтримувати високу якість продукції та забезпечувати безперебійність виробничого процесу.

Структура поставок комплектуючих за АВС-аналізом та за джерелами поставки свідчить про збалансований підхід до управління закупівлями. Найбільш важливі комплектуючі (категорія А) закуповуються як у закордонних, так і у українських постачальників, що забезпечує стабільність і надійність постачання. Комплектуючі середньої важливості (категорія В) також закуповуються у обох джерел, що дозволяє оптимізувати витрати та терміни поставок. Менш важливі комплектуючі (категорія С) переважно закуповуються у українських постачальників, що дозволяє знижувати витрати на транспортування та скорочувати терміни поставок.



Аналіз системи постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ "Вентиляційні системи" показує, що підприємство має ефективну та збалансовану систему закупівель, яка забезпечує високу якість продукції, оптимальні витрати та своєчасність поставок. Використання ABC-аналізу та класифікація комплектуючих за джерелами поставки дозволяє підприємству ефективно управляти своїми ресурсами, знижувати ризики та забезпечувати безперебійність виробничого процесу. Це сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку та забезпечує його стійкий розвиток.

ABC-аналіз є потужним інструментом для управління запасами та оптимізації закупівель, який дозволяє підприємствам класифікувати комплектуючі за їх важливістю та впливом на загальні витрати. У контексті ПрАТ "Вентиляційні системи" цей аналіз допомагає визначити, які комплектуючі мають найбільший вплив на фінансові результати і потребують найбільшої уваги.

**До категорії А** належать комплектуючі, які складають найбільшу частину вартості закупівель, але їх кількість невелика. Це критично важливі компоненти для виробництва вентиляційного обладнання. У нашому випадку до цієї категорії входять:

Електродвигуни - ключовий компонент вентиляційних систем, який безпосередньо впливає на їх продуктивність і надійність. Закупівлі електродвигунів становлять значну частину загальних витрат на комплектуючі.

Системи керування - компоненти забезпечують ефективне функціонування системи вентиляції, регулюючи швидкість і продуктивність. Вони також є дорогими і критично важливими для надійності продукції.

Вентиляційні корпуси мають високу вартість через необхідність використання якісних матеріалів і складність виробничих процесів. Вентиляційні корпуси забезпечують захист внутрішніх компонентів і впливають на загальну продуктивність системи.

**Категорія В** включає комплектуючі середньої важливості, які складають помірну частину загальної вартості закупівель і мають середню частоту закупівель. До цієї категорії відносяться:

Фільтри необхідні для забезпечення чистоти повітря в системі вентиляції. Хоча фільтри не є настільки дорогими, як електродвигуни, вони мають значний вплив на якість кінцевого продукту.

Підшипники забезпечують плавний рух крильчаток і є важливими для тривалої та надійної роботи системи. Вартість підшипників середня, але вони критично важливі для механічної стабільності.

Датчики - контроль різних параметрів, таких як температура і тиск. Вартість датчиків також середня, але вони важливі для безпеки та ефективності системи.

**Комплектуючі категорії С** є найменш важливими з точки зору вартості, але їх кількість найбільша. Вони складають невелику частину загальної вартості закупівель, але їх потребують у великих кількостях. До цієї категорії входять:

Кабельна продукція для монтажу і підключення всіх компонентів. Вартість кабельної продукції відносно невисока, але вона потрібна у великих обсягах.

Кріплення - болти, гайки та інші кріпильні елементи. Вони мають низьку вартість, але необхідні у великих кількостях для забезпечення монтажу всіх компонентів.

Інші дрібні деталі - різноманітні дрібні комплектуючі, необхідні для повної збірки системи вентиляції. Вартість кожної деталі низька, але загальна кількість їх використання велика.

Після класифікації комплектуючих за категоріями А, В та С необхідно провести аналіз постачальників для кожної з категорій. Це дозволяє визначити надійність і якість постачальників, а також оптимізувати процеси закупівель.

Для категорії А, що включає найважливіші комплектуючі, пріоритетом є вибір постачальників з високою надійністю, стабільною якістю продукції та можливістю забезпечувати великі обсяги поставок у встановлені терміни.

Закордонні постачальники, такі як компанії з Німеччини, Італії та Китаю, мають довготривалі контракти з ПрАТ "Вентиляційні системи" і забезпечують високу якість електродвигунів і систем керування. Однак для зниження ризиків рекомендується мати резервних постачальників і регулярно оцінювати їх надійність і якість продукції.

Для категорії В, яка включає комплектуючі середньої важливості, важливо балансувати між якістю продукції та її вартістю. Українські постачальники фільтрів і підшипників часто забезпечують кращі умови з точки зору витрат і швидкості поставок. Важливо підтримувати регулярний контакт з постачальниками, проводити аудит їхніх виробничих процесів і якісні перевірки продукції.

Категорія С, яка включає менш важливі комплектуючі, закуповується переважно у українських постачальників. Це дозволяє знизити витрати на транспортування і скоротити терміни поставок. Вибір постачальників у цій категорії базується на їх здатності забезпечувати великі обсяги поставок за низькими цінами. Важливо також забезпечити конкурентні умови серед постачальників для підтримки стабільних цін і високої якості.

Таблиця 2.3 - Результати АВС-аналізу комплектуючих для ПрАТ «Вентиляційні системи»

Категорія	Комплектуючі	К-сть	Вартість закупівель	Частка в загальній кількості (%)	Основні постачальники
А	Електродвигуни	2	15 000	39,30	Німеччина, Італія, Китай
А	Дротові панелі керування	2	12 900	33,80	Німеччина, Італія, Китай
В	Фільтри	4	4 100	10,74	Україна
В	Пластикові корпуси	5	2 300	6,03	Україна, Польща
В	Канальні датчики температури	7	1 700	4,45	Україна, Китай
С	Підшипники	10	860	2,25	Україна
С	Кабельна продукція	13	540	1,41	Україна
С	Кріплення для повітроводів	18	420	1,10	Україна

Кінець таблиці 2.3

Категорія	Комплектуючі	К-сть	Вартість закупівель	Частка в загальній кількості (%)	Основні постачальники
С	Інші дрібні деталі	23	345	0,90	Україна
	Всього		38 165	100	

Джерело: складено автором

Таблиця відображає основні категорії комплектуючих, їх вартість у загальній вартості закупівель, частку в загальній кількості комплектуючих, а також основні постачальники для кожної категорії.

Застосування АВС-аналізу до системи постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ "Вентиляційні системи" дозволяє ефективно класифікувати комплектуючі за їх важливістю і впливом на загальні витрати. В табл. 2.3 наведено асортимент комплектуючих, які закуповує підприємство та проаналізовані постачальники цих комплектуючих.

Категорії А, В і С дозволяють підприємству фокусуватися на ключових аспектах постачання, забезпечуючи високу якість продукції і стабільність виробничих процесів. Аналіз постачальників для кожної категорії допомагає підтримувати високі стандарти якості, своєчасність поставок і ефективність витрат, що сприяє загальному успіху підприємства на ринку.

В табл. 2.4 представлена характеристика основних підсистем забезпечення системи постачання комплектуючих на підприємстві.

Таблиця 2.4 - Характеристика ключових компонентів системи постачання, яка використовується на підприємстві

Основні підсистеми системи постачання	Характеристика ключових елементів забезпечення системи постачання
<b>1. Планування</b>	
Прогнозування попиту	- аналіз історичних даних про продажі, сезонних тенденцій та ринкових трендів; - використання методів прогнозування, таких як ARIMA, Holt-Winters або машинне навчання, для передбачення майбутніх потреб у комплектуючих.

## Продовження таблиці 2.4

Основні підсистеми системи постачання	Характеристика ключових елементів забезпечення системи постачання
Планування виробництва	- визначення обсягів виробництва на основі прогнозів попиту та інвентарних запасів; - створення графіків виробництва, які визначають, коли і скільки деталей потрібно виготовити.
Планування закупівель	- визначення необхідної кількості комплектуючих на основі плану виробництва та рівня інвентарних запасів; - розробка стратегії закупівель, яка враховує ціни, терміни постачання та якість продукції.
<b>2. Закупівлі</b>	
Пошук постачальників	- виявлення та оцінка потенційних постачальників комплектуючих; - порівняння цін, якості продукції, термінів постачання та умов оплати.
Відбір постачальників	обрання найнадійніших та найвигідніших постачальників для кожного виду комплектуючих.
Управління відносинами з постачальниками	- підтримка чіткої комунікації та співпраці з постачальниками; - моніторинг їхньої роботи та вирішення проблем, що виникають.
<b>3. Логістика</b>	
Вхідна логістика	- організація транспортування комплектуючих від постачальників до складів або виробничих ліній; - оптимізація маршрутів доставки та видів транспорту для мінімізації витрат.
Зберігання	- приймання та розміщення комплектуючих на складі; - підтримка належних умов зберігання для запобігання пошкодженню.
Вихідна логістика	- підготовка та відправка комплектуючих на виробництво; - контроль за запасами та своєчасне поповнення.
<b>4. Виробництво</b>	
Виробничий процес	- перетворення комплектуючих на готові вироби вентиляційного обладнання; - застосування ефективних методів виробництва та контролю якості.
Управління запасами	- моніторинг рівня запасів комплектуючих та готової продукції; - замовлення нових деталей у міру необхідності.
Контроль якості	- перевірка якості комплектуючих та готової продукції на відповідність стандартам, усунення виявлених дефектів.
<b>5. Дистрибуція</b>	
Замовлення та доставка	- опрацювання замовлень від дистриб'юторів та кінцевих клієнтів; - упаковка та доставка готової продукції за призначенням.
Управління каналами збуту	- розвиток та підтримка дистриб'юторської мережі; - контроль за цінами та маркетинговими заходами.
Обслуговування клієнтів	- надання консультацій та технічної підтримки дистриб'юторам та клієнтам; - вирішення проблем та скарг.
<b>6. Аналітика та оптимізація</b>	
Збір даних	- збір даних про всі аспекти ланцюжка постачання, від закупівель до дистрибуції;

## Кінець таблиці 2.4

Основні підсистеми системи постачання	Характеристика ключових елементів забезпечення системи постачання
	- включає дані про ціни, терміни постачання, якість продукції, рівень інвентарних запасів, витрати на доставку та задоволеність клієнтів.
Аналіз даних	- використання аналітичних інструментів для виявлення тенденцій, проблем та можливостей у ланцюжку постачання; - ідентифікація вузьких місць, які призводять до затримок, витрат або зниження якості; - оцінка ефективності постачальників, дистриб'юторів та логістичних операторів.
Оптимізація	- використання висновків аналізу даних для вдосконалення ланцюжка постачання; - розробка стратегій для зниження витрат, скорочення термінів постачання та підвищення якості продукції; - впровадження нових технологій та процесів для автоматизації та покращення ефективності; - постійне моніторинг та покращення ланцюжка постачання для забезпечення його відповідності мінливим потребам ринку.

Джерело: розроблено автором

На ПрАТ «Вентиляційні системи» існує два ключових підрозділи, які займаються комплексним плануванням потреб матеріалів та комплектуючих (рис. 2.2).

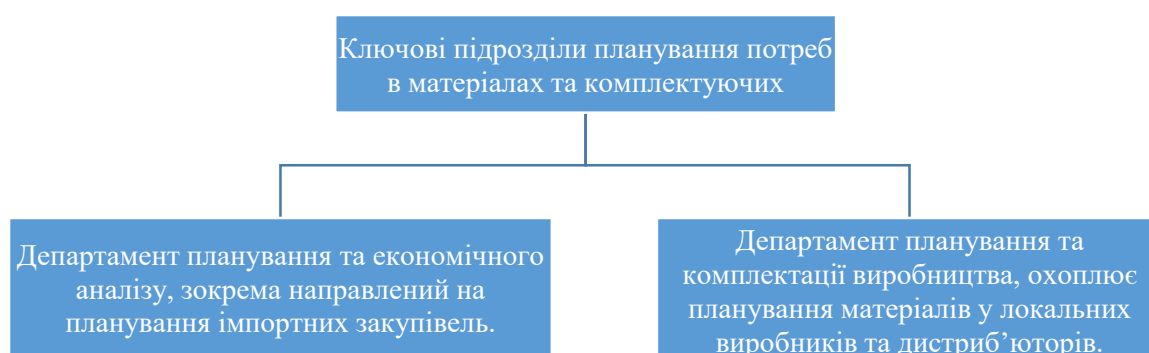


Рисунок 2.2 - Підрозділи планування потреб в матеріалах та комплектуючих на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи»

Джерело: розроблено автором

Департамент планування та економічного аналізу (ДП та ЕА) комплексно пропрацює застосовність матеріалів в готовій продукції, аналізує реальні потреби виробництва та в комплексі, розуміючи терміни постачання з-за кордону, чітко сплановують необхідну кількість комплектуючих на декілька місяців вперед. Завдяки цьому виробництво завжди вчасно забезпечене потрібними матеріалами.

Департамент планування та комплектації виробництва (ДП та КВ) чітко контролюють потреби та реальну ситуації на виробництві. У разі раптового дефіциту через різноманітні фактори, підрозділ оперативно реагує, надаючи кількість до замовлення в Україні.

Спланувавши потреби в комплектуючих, одним з важливих пунктів є забезпечення рядом цих товарно матеріальних цінностей (ТМЦ). Для своєчасного постачання матеріалів, на ПрАТ «Вентиляційні системи» існує відповідальний за це департамент – департамент матеріально-технічного постачання. Закупівлі для виробництва в цьому підрозділі поділено на два відділи (рис. 2.3).

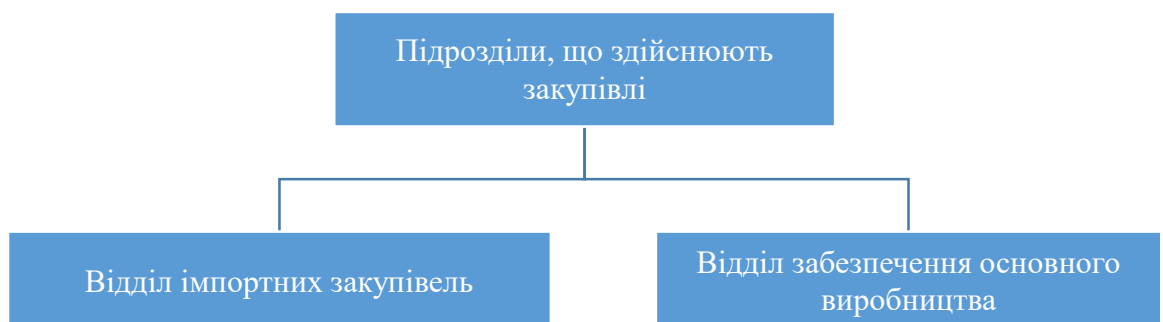


Рисунок 2.3 – Підрозділи, що здійснюють серійні закупівлі матеріалів та комплектуючих на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи»

Джерело: розроблено автором

Відділ імпорتنих закупівель комплексно пропрацює ринок іноземних виробників та постачальників, отримуючи на потреби найнижчі спеціальні ціни.

Отримуючи від відділів планування замовлення, розміщують їх контрагентам, домовляються про найшвидші терміни постачання для нашого підприємства чим вчасно забезпечують відвантаження комплектуючих

Відділ забезпечення основного виробництва працює з замовленнями українським виробникам, аналогів яким немає закордоном або цінова пропозиція яких є суттєво вигідніша для підприємства. Відділ забезпечує виробництво матеріалами, яких потрібно в кількості, якої недостатньо для замовлень закордоном. Також менеджери нерідко забезпечують термінові замовлення, організовуючи постачання «з сьогодні на завтра».

Невід’ємний фактор, що суттєво впливає на швидкість надходження комплектуючих на виробництво – це логістика.

В зону відповідальності відділу закупівельної логістики входить контроль готовності замовлення до відвантаження та своєчасний забір вантажу. Також логісти активно проводять тендери, аби отримати найнижчі тарифи на перевезення, а також комплексно пропрацьовують ринок логістичних операторів, обираючи перевізників з чітким алгоритмом дій, задля того щоб Вентс отримав матеріали в найкоротші терміни.

Детальніше про взаємодію та співпрацю підрозділів, задля здійснення імпорتنих замовлень, йдеться в регламенті відділу закупівельної логістики (Додаток Б)

Узагальнюючи систему взаємодії підрозділів, на рис. 2.4 наводиться алгоритм співпраці підрозділів задля здійснення імпорتنих закупівель.

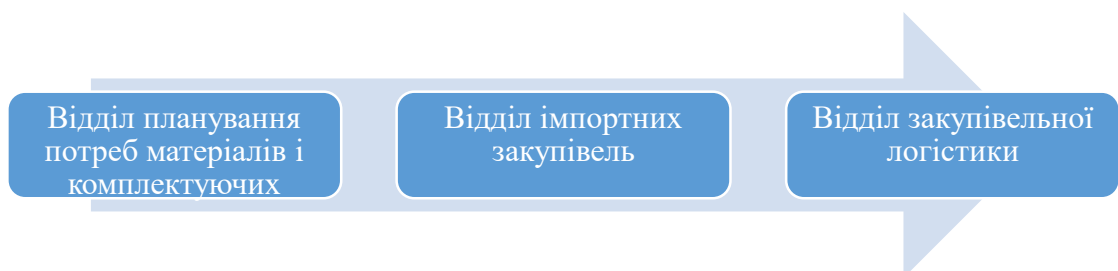


Рисунок 2.4 – Алгоритм взаємодії підрозділів на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи» задля здійснення імпорتنих закупівель

Джерело: розроблено особисто



Відділ планування потреб матеріалів і комплектуючих чітко враховує терміни постачання та розміщує "Замовлення постачальника" в системі 1С підприємства ПрАТ "Вентиляційні системи". 1С – це комплекс програмних продуктів, які використовуються для автоматизації різних аспектів бізнесу, таких як бухгалтерський облік, управління фінансами, торгівля, виробництво та інші. Система надає можливість компаніям вести облік і планування ресурсів, управляти бізнес-процесами та забезпечувати своєчасну звітність.

Відділ імпорتنих закупівель моніторить систему 1С та отримуючи нове замовлення, приймає його в роботу. На електронну адресу менеджера потрібного контрагента, менеджер ВІЗ надсилає замовлення постачальнику. Отримуючи проформа-інвойс, передає на оплату. Отримавши пакувальні дані та інформацію про готовність продукції до відвантаження, формують заявку на перевезення для ВЗЛ.

По готовності замовлення до відвантаження та отримавши від менеджера ВІЗ "заявку на транспорт", логіст бере в роботу отримані дані та аналізує логістичних операторів з якими співпрацює ПрАТ "Вентиляційні системи". Отримавши тарифи на перевезення, керівник відділу обирає найвигідніший для підприємства варіант, і логіст передає цю заявку відповідному перевізнику для виконання..

Розглянемо конкретніше процес постачання на прикладі доставки моторів з Китаю авіаперевезенням.

Авіаперевезення – це завжди достатньо швидкий метод доставки вантажу, натомість достатньо дороговартісний. Натомість іноді це є необхідністю і постачання матеріалів потрібно терміново. В такому випадку плановий відділ повідомляє відповідального менеджера ВІЗ, який в свою чергу надає «заявку на транспорт» для прорахунку логістом вартості такого перевезення (Додаток В).

Отримуючи заявку, логісти, відповідно до умов постачання в заявці, надсилають дані логістичним операторам для прорахунку. На основі заявки, результат прорахунку логістичних операторів виглядає наступним чином:

ПрАТ «Вентиляційні системи» не має власного транспорту для здійснення ТМЦ на підприємство. Підприємство співпрацює з такими логістичними операторами як:

1. ДХЛ Інтернешнл Україна ПрАТ.
2. Formag-Kyiv.
3. EURO FORWARDING LLC.
4. UNI-LAMAN GROUP.
5. ДСВ ЛОГІСТИКА ТОВ.
6. ТОВ ЗАММЛЕР Україна".

Розглянемо конкретніше процес постачання на прикладі доставки електродвигунів з Китаю авіаперевезенням в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Прорахунок перевезень двигунів логістичними операторами

Параметр	ZAMMLER UKRAINE LLC	EURO FORWARDING LLC
Маршрут	Шенчжоу – Варшава – Боярка	а. Сучжоу – Пекін – Франкфурт – Боярка; б. Сучжоу – Шанхай – Франкфурт – Боярка
Вантаж	Електродвигуни	Електродвигуни
Тариф авіафрахту (Air China)	15,160 USD	а. 17,125 USD б. 17,935 USD
Тариф дійсний до	Наступного повідомлення авіакомпанії	Наступного повідомлення авіакомпанії
Транзитний час	6-9 дні	а. 5-6 днів б. 1-2 дні
Обслуговування	720 USD	Включено у тариф
Інспекція на магнетизм	110 USD per commodity type	Включено у тариф
Зберігання (якщо застосовується T1)	50 USD	Включено у тариф
Автодоставка	1 030 EUR (Варшава – Боярка)	Включено у тариф (Франкфурт - Боярка)
Орієнтовна вартість доставки	16 040 USD + 1 030 EUR	а. 17 125 USD б. 17 935 USD
Загальна вартість доставки	17 158 USD	а. 17 125 USD б. 17 935 USD

Джерело: складено автором

Оператор ZAMMLER UKRAINE LLC пропонує маршрут з Шенчжоу до Варшави із використанням авіакомпанії Air China, а потім авто доставкою до Боярки з транзитним часом 6-9 днів. Вартість авіафрахту становить 15,160 USD. Додаткові витрати включають обслуговування (720 USD), інспекцію на магнетизм (110 USD per commodity type), зберігання (50 USD) та автодоставку з Варшави до Боярки (1,030 EUR). Загальна вартість доставки складає 17 158 USD. Оператор EURO FORWARDING LLC пропонує два варіанти:

- маршрут автодоставкою з Сучжоу до Пекіна, із використанням авіакомпанії з Пекіна до Франкфурта та до Боярки також автомобільним транспортом з транзитним часом 5-6 днів та загальною вартістю 17,125 USD;

- маршрут автодоставкою з Сучжоу до Шанхай, із використанням авіакомпанії з Шанхай до Франкфурта та до Боярки також автомобільним транспортом з транзитним часом 1-2 дні та загальною вартістю 17,935 USD.

Найгіршим оператором виявився ZAMMLER UKRAINE LLC. А обидва маршрути логістичного оператора ZAMMLER UKRAINE LLC мають свої переваги. Перший пропонує більш економічний варіант з довшим транзитним часом, порівняно з другим варіантом маршруту оператора EURO FORWARDING LLC, що може бути прийнятним для підприємства, якщо терміни доставки не є критичними. А другий маршрут пропонує швидший сервіс, що може бути вигідним у разі термінових поставок, але з вищою вартістю.

Отже для оптимізації витрат та часу доставки рекомендується вибір між двома маршрутами оператора EURO FORWARDING LLC залежно від конкретних потреб підприємства:

1. Якщо пріоритетом є економія коштів, то вибір першого маршруту є більш доцільним.
2. Якщо ж важливіша швидкість доставки, тоді вибір падає на другий маршрут.

Рішення про вибір логістичного оператора повинно базуватися на конкретних вимогах підприємства, зокрема на строках виконання замовлення та доступному бюджеті на логістику.

Оскільки авіа фрахт є незапланованими витратами на підприємстві, на ПрАТ «Вентиляційні системи» задля погодження доставки авіа відповідальний економіст відділу планування потреб матеріалів та комплектуючих мусить надати на погодження службову записку директору підприємства з відповідною сумою прорахованою логістом (Додаток Г).

Враховуючи проблеми проходження польських кордонів та затримки на митницях вантажів Вентс, загальна політико-економічна ситуація на кордонах унеможлиблювала постачання комплектуючих в анонсовані терміни. Спричинена ситуація, а головне вирішення проблем постачання в такий період, показало, що логісти на ПрАТ «Вентиляційні системи» є кваліфікованими фахівцями.

### **2.3 Оцінка ефективності організації логістичних процесів постачання на підприємстві**

Найкращою оцінкою ефективності організації логістичних процесів постачання на підприємстві є факт виконання замовлень клієнтів в оголошені терміни. Вчасне постачання матеріалів та комплектуючих призводить до своєчасного виробництва продукції (Додаток Е) та відвантаження в заплановані терміни. На ПрАТ «Вентиляційні системи» ефективність виконання замовлень є надзвичайно важливим фактором. Та саме тому відповідні підрозділи підприємства щорічно прораховують відсоток виконання замовлень, виділяючи основні групи продукції та аналізуючи основні показники продажів, які наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – План-фактні показники продажів ПрАТ «Вентиляційні системи»

Групи продукції	План замовлень 2023	Факт замовлень 2023	Факт продажів 2023	% виконання замовлень	% перевищення факту замовлень над планом
Побутові вентилятори	2 666 862	3 024 368	3 019 754	99,8	13,4

Кінець таблиці 2.6

Групи продукції	План замовлень 2023	Факт замовлень 2023	Факт продажів 2023	% виконання замовлень	% перевищення факту замовлень над планом
Двигуни власного виробництва	83 906	89 315	86 673	97,0	6,4
Промислові вентилятори	506 784	512 367	507 243	99,0	1,1
Повітроводи	908 130	911 303	910 392	99,9	0,3
Повітророзподільні пристрої	4 405 525	4 477 832	4 456 784	99,5	1,6
Повітряноопалювальні агрегати	369	386	370	95,9	4,6
Ревізійні дверцята	727 808	789 335	766 342	97,1	8,5
Припливно-витяжні пристрої	277 213	311 591	309 657	99,4	12,4
Екструзія	1 968 219	2 268 344	2 156 793	95,1	15,2

Джерело: розроблено особисто

Ефективність логістичних процесів характеризується своєчасною поставкою матеріалів та комплектуючих для виробництва продукції. В свою чергу, налагоджене виробництво та вчасне надходження необхідних для нього матеріалів та комплектуючих несе в собі готовність продукції в ті терміни, які анонуються покупцям. Отже, ефективна та вдало налагоджена логістика підприємства є запорукою уникнення затримок у відвантаженні готових замовлень нашим клієнтам.

Згідно даних в табл. 2.6 та за розрахунками, середній відсоток виконання замовлень складає 98,1%. Також, враховуючи відсоток перевищення планів, можна зробити висновок, що в цілому підприємство перевиконало планові об'єми замовлень на 7,1%.

Отже, система постачання на ПрАТ «Вентиляційні системи» є ефективною не тільки для стабільних об'ємів замовленої продукції, логістика підприємства здатна доставити ТМЦ в зазначені та потрібні виробництву терміни.

Ефективна організація логістичних процесів постачання в сфері зкупівлі комплектуючих є критично важливою для забезпечення безперебійного функціонування виробничих процесів і підвищення конкурентоспроможності підприємства. ПрАТ «Вентиляційні системи» стикається з різноманітними викликами і можливостями в цій сфері, що потребує детального аналізу для виявлення сильних і слабких сторін, а також можливих загроз і перспектив. Одним із методів аналізу є SWOT-аналіз, який дозволяє систематизувати та оцінити ці аспекти.

Сильні сторони компанії включають наявність надійної бази постачальників, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Компанія має довгострокові партнерські відносини з постачальниками, що забезпечує стабільність і передбачуваність постачання. Впроваджені сучасні інформаційні системи управління ланцюгами постачання (SCM) дозволяють оптимізувати процеси закупівель, управління запасами і транспортування. Також варто відзначити високий рівень кваліфікації працівників, що займаються плануванням та управлінням логістичними процесами.

Проте є й слабкі сторони. Однією з них є залежність від закордонних постачальників для критично важливих комплектуючих, що підвищує ризики, пов'язані з можливими затримками або перебоями в постачанні. Низький рівень автоматизації деяких процесів і недостатня інтеграція інформаційних систем постачальників і підприємства також можуть спричинити затримки і помилки в управлінні запасами. Крім того, висока вартість логістики через використання дорогих транспортних засобів, таких як авіатранспорт, впливає на собівартість кінцевої продукції.

Серед можливостей можна виділити розширення бази постачальників, зокрема, шляхом залучення нових, надійних українських виробників комплектуючих. Інвестиції в автоматизацію та впровадження новітніх технологій, таких як штучний інтелект і машинне навчання для прогнозування попиту і управління запасами, також можуть значно підвищити ефективність логістичних процесів. Співпраця з іншими компаніями для спільного

використання логістичної інфраструктури може знизити витрати на транспортування і зберігання.

З іншого боку, існують загрози, такі як політична і економічна нестабільність у регіонах, де розташовані постачальники, що може призвести до зривів у постачанні. Коливання валютних курсів також можуть негативно впливати на вартість закупівель у закордонних постачальників. Крім того, зростаюча конкуренція на ринку вентиляційного обладнання вимагає постійного вдосконалення логістичних процесів для збереження конкурентних переваг.

Для виявлення конкретних проблем у логістичних процесах постачання комплектуючих можна застосувати метод побудови дерева проблем. Основна проблема, з якою стикається ПрАТ «Вентиляційні системи», полягає у нестабільності постачань комплектуючих. Це може бути викликано кількома факторами: залежністю від закордонних постачальників, низьким рівнем автоматизації процесів, недостатньою інтеграцією інформаційних систем, високими витратами на транспортування та недостатньо розвиненою логістичною інфраструктурою.

Кожен з цих факторів можна розглядати як підпроблему, що вимагає окремих рішень. Наприклад, залежність від закордонних постачальників можна знизити шляхом диверсифікації бази постачальників і налагодження співпраці з новими українськими виробниками. Низький рівень автоматизації можна покращити за допомогою інвестицій у сучасні інформаційні системи та технології. Високі витрати на транспортування можна знизити шляхом оптимізації маршрутів і використання більш ефективних транспортних засобів.

Таким чином, аналіз ефективності організації логістичних процесів постачання комплектуючих у ПрАТ «Вентиляційні системи» дозволяє виявити як внутрішні резерви для покращення, так і зовнішні фактори, які можуть впливати на стабільність постачання. Впровадження запропонованих рішень дозволить підприємству підвищити ефективність логістичних процесів, знизити витрати і покращити якість кінцевої продукції.

Характеристика SWOT-аналізом сильних і слабких сторін в сфері закупівлі комплектуючих представлено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - SWOT-аналіз логістичних процесів постачання

Сильні сторони	Слабкі сторони
Надійна база постачальників	Залежність від закордонних постачальників
Довгострокові партнерські відносини	Низький рівень автоматизації деяких процесів
Впроваджені сучасні інформаційні системи	Недостатня інтеграція інформаційних систем
Висока кваліфікація працівників	Високі витрати на логістику
Можливості	Загрози
Розширення бази постачальників	Політична і економічна нестабільність
Інвестиції в автоматизацію	Коливання валютних курсів
Використання новітніх технологій	Зростаюча конкуренція на ринку
Спільне використання логістичної інфраструктури	

Джерело: складено автором

А на рис. 2.5 побудовано дерево проблем, з якими стикається підприємство при закупівлі комплектуючих.



Рисунок 2.5 - Дерево проблем закупівлі комплектуючих

Джерело: складено автором



До цих недоліків, можна розробити стратегії для покращення ефективності, зниження витрат і забезпечення стабільності виробничих процесів.

## **Висновки за розділом 2**

Аналіз організації логістики постачання комплектуючих на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи» виявив кілька ключових аспектів, що впливають на ефективність логістичних процесів. Дослідження показало, що підприємство має стабільну базу надійних постачальників, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, що забезпечує безперебійне постачання необхідних комплектуючих. Використання сучасних інформаційних систем управління ланцюгами постачання дозволяє оптимізувати процеси закупівель, управління запасами і транспортування, сприяючи підвищенню загальної ефективності логістики.

Проте, були виявлені і певні недоліки. Зокрема, залежність від закордонних постачальників для критично важливих комплектуючих створює ризики, пов'язані з можливими затримками або перебоями в постачанні. Низький рівень автоматизації деяких процесів та недостатня інтеграція інформаційних систем постачальників і підприємства також можуть спричинити затримки і помилки в управлінні запасами. Високі витрати на логістику через використання дорогих транспортних засобів, таких як авіатранспорт, впливають на собівартість кінцевої продукції.

Також було проведено порівняльний аналіз вартості логістичних послуг двох операторів – ZAMMLER UKRAINE LLC та EURO FORWARDING LLC. Рекомендується вибір між двома маршрутами оператора EURO FORWARDING LLC залежно від конкретних потреб підприємства: якщо пріоритетом є економія коштів, то вибір першого маршруту є більш доцільним; якщо ж важливіша швидкість доставки, тоді варто вибирати другий маршрут.

Проведений SWOT-аналіз вказав на наявність можливостей для покращення логістичних процесів закупки комплектуючих. Зокрема, розширення бази постачальників шляхом залучення нових, надійних українських виробників комплектуючих може знизити залежність від закордонних постачальників. Інвестиції в автоматизацію та впровадження новітніх технологій, таких як штучний інтелект і машинне навчання, можуть значно підвищити ефективність логістичних процесів. Співпраця з іншими компаніями для спільного використання логістичної інфраструктури може знизити витрати на транспортування і зберігання.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ КОМПЛЕКТУЮЧИХ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА ВЕНТИЛЯЦІЙНОГО ОБЛАДНАННЯ В ПРАТ «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ»

#### 3.1 Комплекс напрямів вдосконалення постачання комплектуючих

Удосконалення логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПРАТ "Вентиляційні системи" є надзвичайно важливим для підвищення ефективності виробничого процесу, зменшення витрат та покращення якості продукції. Цей комплекс напрямів включає кілька ключових аспектів, таких як оптимізація процесів закупівель, вдосконалення системи управління запасами, покращення транспортної логістики, використання сучасних інформаційних технологій, розвиток партнерських відносин з постачальниками, впровадження стратегії сталого розвитку та підвищення кваліфікації персоналу.

Перший напрям удосконалення стосується оптимізації процесів закупівель - ретельний аналіз потреб підприємства у комплектуючих, визначення оптимальних обсягів закупівель та розробку стратегій закупівель, які враховують сезонні коливання попиту та пропозиції. Підприємству важливо мати надійних постачальників, які можуть забезпечити стабільні поставки необхідних комплектуючих. Проведення тендерів та укладання довгострокових контрактів дозволить знизити витрати та забезпечити стабільність постачань.

Другий напрям удосконалення передбачає вдосконалення системи управління запасами, допоможе зменшити витрати на зберігання та уникнути дефіциту комплектуючих під час виробничого процесу. Використання методів прогнозування попиту та системи управління запасами, таких як Just-In-Time (JIT), допоможе оптимізувати рівні запасів та забезпечити своєчасне постачання комплектуючих на виробництво. Використання автоматизованих систем

управління запасами дозволить зменшити вплив людського фактору та підвищити точність даних.

Третій напрям удосконалення стосується покращення транспортної логістики, використання сучасних транспортних засобів та впровадження системи моніторингу та управління транспортом допоможуть зменшити витрати на транспортування та підвищити швидкість доставки. Співпраця з логістичними компаніями та використання аутсорсингових послуг також можуть сприяти підвищенню ефективності транспортної логістики.

Четвертий напрям удосконалення включає використання сучасних інформаційних технологій, дозволить інтегрувати всі процеси логістики постачання та забезпечити прозорість та контроль на всіх етапах. Використання електронного документообігу, систем відстеження вантажів, автоматизація процесів закупівель та управління запасами допоможуть знизити витрати та підвищити ефективність логістики.

П'ятий напрям удосконалення стосується розвитку партнерських відносин з постачальниками дозволить забезпечити стабільність постачання та високу якість комплектуючих. Підприємству важливо розробити систему мотивації для постачальників, яка включає бонуси за своєчасні та якісні поставки, а також впровадити механізми контролю якості на всіх етапах поставки. Співпраця з постачальниками на основі довгострокових контрактів дозволить знизити ризики та підвищити надійність постачань.

Шостий напрям удосконалення передбачає впровадження стратегії сталого розвитку. Підприємству важливо враховувати екологічні аспекти у процесі логістики постачання. Використання екологічно чистих транспортних засобів, впровадження технологій енергозбереження та зменшення викидів вуглекислого газу дозволять знизити негативний вплив на навколишнє середовище. Підприємству варто впроваджувати принципи "зеленої логістики" та розробити стратегію сталого розвитку, яка враховує екологічні, економічні та соціальні аспекти.

Сьомий напрям удосконалення стосується підвищення кваліфікації персоналу. Висококваліфіковані фахівці у сфері логістики є ключовим фактором успіху. Підприємству важливо організувати регулярне навчання та підвищення кваліфікації співробітників, проводити тренінги та семінари, а також забезпечити доступ до сучасних інформаційних ресурсів. Підвищення рівня компетентності персоналу дозволить ефективніше виконувати завдання та підвищити продуктивність роботи.



Рисунок 3.1 – Основні напрями удосконалення логістики постачання

ПрАТ «Вентиляційні системи»

Джерело: розроблено особисто

Розширення бази постачальників є важливим кроком для зменшення залежності від закордонних партнерів та зниження ризиків, пов'язаних з можливими затримками у постачанні або щоб не бути залежним від одного постачальника. Пошук і залучення нових надійних постачальників, особливо на внутрішньому ринку, дозволить підприємству мати більш гнучку та стабільну систему постачання. Це також може сприяти зниженню витрат на транспортування та зменшенню впливу коливань валютних курсів на фінансові результати компанії.

Інвестиції в автоматизацію логістичних процесів є ще одним важливим напрямом удосконалення. Використання сучасних інформаційних систем для управління ланцюгами постачання, таких як ERP і SCM, дозволить підвищити точність планування, зменшити витрати на зберігання та оптимізувати управління запасами. Автоматизація процесів замовлення, обробки та відстеження товарів сприятиме підвищенню швидкості та точності виконання замовлень, що, в свою чергу, забезпечить безперебійність виробничих процесів.

Оптимізація логістичних витрат є критично важливою для зниження собівартості продукції та підвищення рентабельності. Аналіз витрат на транспортування, зберігання та обробку вантажів дозволить виявити можливі точки оптимізації. Співпраця з кількома логістичними операторами, проведення тендерів на надання логістичних послуг та використання більш економічних видів транспорту, таких як морські або залізничні перевезення, можуть суттєво знизити витрати. Крім того, інтеграція логістичних систем підприємства з системами постачальників сприятиме кращій координації та ефективнішому управлінню всім ланцюгом постачання.

Впровадження новітніх технологій, таких як штучний інтелект та машинне навчання, може значно покращити процеси прогнозування попиту та управління запасами. Використання цих технологій для аналізу великих обсягів даних дозволить точніше передбачати майбутні потреби в комплектуючих, виявляти тренди та тенденції на ринку, а також швидко адаптуватися до змін у попиті. Це забезпечить зниження витрат на зберігання та уникнення дефіциту чи надлишку комплектуючих, що позитивно вплине на фінансові результати компанії.

Одним із важливих аспектів удосконалення логістики постачання є розвиток партнерських відносин із постачальниками. Встановлення довгострокових і взаємовигідних відносин сприятиме підвищенню надійності постачань, покращенню якості продукції та зниженню витрат. Спільні проекти з постачальниками, спрямовані на покращення якості комплектуючих та оптимізацію виробничих процесів, можуть стати важливим чинником для забезпечення конкурентних переваг на ринку.

Таким чином, удосконалення логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ «Вентиляційні системи» є багатогранним завданням, яке потребує системного підходу та комплексних заходів. Реалізація зазначених напрямів удосконалення дозволить підприємству забезпечити стабільність і безперебійність постачань, знизити витрати та підвищити ефективність виробничих процесів. Це, в свою чергу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності компанії на ринку, забезпеченню високої якості продукції та задоволенню потреб клієнтів.

Удосконалення логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання в ПрАТ "Вентиляційні системи" вимагає комплексного підходу, який враховує всі ключові аспекти. Впровадження цих напрямів удосконалення дозволить підвищити ефективність виробничого процесу, зменшити витрати, забезпечити високу якість продукції та сприяти сталому розвитку підприємства.

### **3.2 Розробка проєкту оптимізації логістичних потоків постачання**

ПрАТ «Вентиляційні системи» є провідним виробником вентиляційного обладнання, що вимагає надійної та ефективної логістичної системи для забезпечення безперебійного постачання комплектуючих. Для підвищення конкурентоспроможності та оптимізації витрат, необхідно провести комплексну оптимізацію логістичних потоків постачання.

Метою проєкту є підвищення ефективності логістичних процесів, зниження витрат на транспортування та зберігання, а також забезпечення своєчасного постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання. Це буде досягнуто шляхом впровадження SRM системи та розширенням або вдосконаленням взаємовідносин з постачальниками (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 – Проект оптимізації логістичних потоків постачання

Джерело: розроблено автором

Управління взаємовідносинами з постачальниками (SRM – Supplier Relationship Management) — це систематичний підхід до оцінки та партнерства з постачальниками, які постачають товари, матеріали та послуги для організації. Він включає в себе визначення внеску кожного постачальника в успіх компанії та розробку стратегій для покращення їхньої продуктивності та взаємодії.

SRM, також відоме як управління взаємовідносинами з постачальниками, допомагає виявити цінність, яку кожен постачальник приносить компанії, і визначити тих постачальників, які є критично важливими для безперервності бізнесу та підвищення його продуктивності. Розуміння важливості кожного постачальника дозволяє менеджерам формувати кращі та більш ефективні відносини з ними.

SRM є однією з багатьох дисциплін управління ланцюгом постачання, яка виявляється корисною для професіоналів у цій сфері. Вона охоплює такі аспекти, як закупівлі, управління проектами та операційна діяльність, де взаємодія з постачальниками є регулярною та необхідною. Завдяки SRM, професіонали



можуть більш ефективно вести переговори, покращувати умови співпраці та підвищувати загальну ефективність ланцюга постачання.

Управління відносинами з постачальниками охоплює стратегії, процеси та технології, які використовують компанії для ефективного управління взаємодією та відносинами з постачальниками. Це включає такі дії, як вибір постачальника, управління контрактами, оцінка ефективності та постійне вдосконалення.

Планується розширити співпрацю з новими, надійними українськими постачальниками, вдосконалити відносини з вже існуючими, а також залучити додаткових закордонних партнерів. Це забезпечить стабільність та гнучкість у постачанні ключових комплектуючих.

Розробка та впровадження планів резервного постачання дозволить швидко реагувати на непередбачувані ситуації. Буде розроблено декілька альтернативних маршрутів та постачальників для критичних комплектуючих, що знизить ризики зупинки виробництва у випадку форс-мажорних обставин.

SRM може бути корисним для будь-якого з шести типів відносин з постачальниками (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Шість типів відносин з постачальниками

Тип відносин	Користь SRM системи
На відстані руки	Відносини, що базуються на транзакціях, задовольняючи конкретну потребу без очікування подальшої взаємодії.
Партнерство	Цілеспрямовані відносини з постачальником, та виключення інших постачальників або зменшення активності з ними.
Вчасно	Відносини, що спрямовані на доставку товарів у певні часові рамки для управління запасами та зменшення надлишкових запасів.
Стратегічний альянс	Глибокі довгострокові відносини, де постачальник і клієнт мають тісні операційні та планові зв'язки.
Мережі покупців/постачальників	Відносини співпраці між кількома постачальниками та покупцями, де інформація обмінюється для користі всіх учасників

Джерело: складено на основі [40]

Для зниження витрат та скорочення термінів постачання буде проведено аналіз поточних процесів закупівельної логістики. Планується впровадити

автоматизовані системи управління запасами та закупівлями, що дозволить більш точно прогнозувати потреби у комплектуючих та оптимізувати обсяги закупівель.

Реалізація даного проекту дозволить значно підвищити ефективність логістичних процесів, знизити витрати на транспортування та зберігання, а також забезпечити своєчасне постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання.

### 3.3 Обґрунтування економічної доцільності проекту

Для обґрунтування економічної доцільності проекту оптимізації логістичних потоків постачання в ПрАТ «Вентиляційні системи» необхідно розрахувати витрати на впровадження проекту, потенційні економічні вигоди та строки окупності інвестицій.

Впровадження системи управління відносинами з постачальниками (SRM) на ПрАТ "Вентиляційні системи" вимагає детального планування та поетапної реалізації. Кожний етап має свої специфічні завдання та вимоги, які необхідно враховувати для досягнення успіху проекту.

Для початку потрібно вивчити існуючі SRM-системи на ринку, які компанії пропонують свій продукт. На ринку існує багато компаній, які пропонують SRM системи з різним функціоналом та можливостями. В табл. 3.2 кілька провідних компаній, які спеціалізуються на SRM та вартість на їх програмні забезпечення (ПЗ):

Таблиця 3.2 – Список компаній та вартість на їхні SRM системи

Компанії	Вартість ПЗ, USD
SAP Ariba	30 000 до 50 000
Oracle Procurement Cloud	20 000 до 100 000
Coupa	50 000
Ivalua	30 000 до 100 000
JAGGAER	40 000
Середня вартість	52 500

Джерело: розроблено автором.

Середня вартість усіх ПЗ складає 52 500 доларів тому гарним варіантом є закупити систему у компанії JAGGAER (40 000 USD = 1621072 грн.), яка надає SRM та підвищення ефективності логістичних процесів. Їхні продукти включають зниження витрат на транспортування та зберігання, а також забезпечення своєчасного постачання комплектуючих для виробництва, якраз те що потрібно.

Після завершення фази купівлі, компанія «Вентиляційні системи» переходить до етапу налаштування системи управління відносинами з постачальниками (SRM) компанії JAGGAER. На початку налаштування системи SRM компанії JAGGAER, спеціалісти збирають всю необхідну інформацію про компанію «Вентиляційні системи» та її потреби. Вони розмовляють, щоб зрозуміти, які саме функції хочуть включити в систему і які проблеми хочуть вирішити. Після цього вони створюють план, який включає в себе (табл. 3.3):

Таблиця 3.3 – Етапи налаштування SRM системи

Етапи налаштування	Вартість за одиницю, грн	Кількість, один.	Загальна вартість
Проектування інтерфейсу	81 053,64	1	81 053,64
Створення користувацьких облікових записів	810,54	60	48 632,40
Налаштування доступу до різних функцій	121 580,46	1	121 580,46
Всього			251 266,50

Джерело: розроблено автором.

Людей які будуть користуватися системою налічуються приблизно 60 співробітників, а отже витрати на створення облікових записів складуть 48 632,40 грн. ( $810,54 \times 60$ ). Загалом витрати на усі етапи налаштування системи SRM склали 251 266,50 тис. грн.

Також важливим є інтеграція SRM-системи з існуючими інформаційними системами підприємства, такими як ERP або CRM, щоб забезпечити безперервний обмін даними та уніфіковану роботу всіх внутрішніх процесів. Так, як в компанії "Вентиляційні системи" вже впроваджена система управління

відносинами з клієнтами (CRM), то інтеграція з SRM-системою, такою як JAGGAER, стає ще важливішою для забезпечення безперервного обміну даними між цими двома системами. Взаємодія між SRM і CRM може мати кілька ключових аспектів: синхронізація даних про постачальників і клієнтів, обмін замовленнями та даними про продажі, управління взаємовідносинами з постачальниками та клієнтами, управління запасами та ланцюгом постачань.

Перш ніж розгортати власне програмне забезпечення для керування постачальниками, дуже важливо провести ретельне тестування, щоб переконатися в його стабільності, функціональності та продуктивності. Тестування системи SRM є етапом проекту, це також може нести деякі витрати, які, однак, порівняно невеликі у порівнянні з іншими аспектами впровадження.

Після завершення тестування можна розгортати спеціальне програмне забезпечення для керування відносинами з постачальниками. Це передбачає перенесення програмного забезпечення у робоче середовище.

Далі потрібно провести комплексне навчання своїх співробітників щодо ефективного використання програмного забезпечення SRM. Навчити їх різноманітним функціям, робочим процесам і найкращим практикам керування постачальниками. Варто також пропонувати практичні навчальні заняття, посібники користувача та онлайн-ресурси, можна допомогти вашим співробітникам швидко адаптуватися до нового програмного забезпечення.

В табл.3.4 відображаються загальні втрати по всіх етапах впровадження SRM системи.

Таблиця 3.4 - Витрати на впровадження SRM системи

Параметр	Сума (грн)
Вартість придбання SRM програмного забезпечення або підписки на його використання.	1 621 072,00
Витрати на налаштування	251 387,86
Витрати на навчання персоналу.	40526,82
Всього	1 912 986,00

Джерело: складено автором

Проведемо детальний аналіз основних етапів проекту та відповідних економічних вигод (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Вигоди відповідного впровадження SRM системи

Напрямок удосконалення	Очікувані економічні вигоди
Впровадження систем SRM	- очікуване зниження витрат на зберігання на 15%; - зменшення втрат через дефіцит або надлишок запасів на 10%. - підвищення точності прогнозування заказів на 20%.
Залучення нових постачальників	- зниження витрат на транспортування на 10% завдяки використанню локальних постачальників; - скорочення термінів доставки на 15%, що підвищить стабільність постачань, тим самим дозволить знизити втрати через простой виробництва на 5%.

Джерело: розроблено автором

Як видно з табл. 3.5 очікується зниження витрат підприємства за результатами впровадження SRM-системи мінімум на 25%. В 2023 році витрати підприємства дорівнювали 2 940 000 грн. (як видно з табл. 2.2). Отже зменшення витрат і втрат, а відповідно підвищення прибутку очікується на рівні 735 000 грн. на рік (2 940 000 грн. × 25%). Якщо поррахувати ще й очікувану вигоду за результатами зменшення втрат (табл. 3.5), то це ще 15% економії, тобто 441 000 грн. (2 940 000 грн. × 15%).

Мінімальна вигода від впровадження SRM системи може бути оцінена в 1 176 000 грн. (735 000 грн. + 441 000 грн.).

Термін окупності проекту вираховується за формулою:

$$\text{Термін окупності} = \frac{\text{Загальні витрати на впровадження}}{\text{Мінімальна вигода}} \quad (3.1)$$

Термін окупності = 1 912 986,00 грн. : 1 176 000 грн. = 1,6 року.

З урахуванням дисконтування показників проекту, термін окупності проекту може дещо зрости, але враховуючи наявність додаткових вигод від

впровадження проєкту (табл. 3.5), які не враховувалися при розрахунку терміну окупності проєкту, на нашу думку, це будуть незначні зміни.

Термін окупності проєкту може коливатися від 1,6 до 2,0 років, що свідчить про достатню привабливість проєкту з урахуванням стратегічних перспектив розвитку виробничого підприємства в умовах глобальних логістичних ризиків.

Таким чином, реалізація проєкту оптимізації логістичних потоків постачання в ПрАТ «Вентиляційні системи» забезпечить зниження витрат на транспортування та зберігання, а також забезпечення своєчасного постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання, тим самим підвищить ефективність роботи підприємства, що робить його економічно доцільним і стратегічно важливим.

### **Висновки до розділу 3**

У розділі було проведено детальний аналіз поточної системи логістики та визначено основні напрямки, які потребують вдосконалення. На основі проведених досліджень було розроблено пропозиції щодо оптимізації логістичних потоків, зниження витрат та підвищення ефективності постачання.

Окрім того був розроблений проєкт оптимізації логістичних потоків постачання, метою якого було підвищення ефективності логістичних процесів, зниження витрат на транспортування та зберігання, а також забезпечення своєчасного постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання, що було досягнуто шляхом впровадження SRM системи та розширенням або вдосконаленням взаємовідносин з постачальниками.

Зазначена суть системи управління взаємовідносинами з постачальниками (SRM) та її користь для шести типів відносин з постачальниками. Проведене обґрунтування економічної доцільності проєкту: визначені етапи та їх вартість на впровадження SRM системи; розрахована мінімальна вигода від впровадження, яка складає 1 176 000 грн і обіцяє окупитися протягом 1,6-2,0 років.

## ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Висновки кваліфікаційної роботи на тему «організація логістики постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання ПрАТ Вентиляційні системи» дозволяють зробити кілька важливих узагальнень та висновків щодо ефективності та перспектив розвитку даної системи.

У першому розділі розглянуто ключові аспекти логістики постачання та її ролі в успішному функціонуванні сучасних підприємств. Цей розділ дозволив розкрити широкий спектр завдань, що виникають перед логістикою постачання, та способів їх вирішення.

Перш за все, наголос зроблено на важливості планування та прогнозування попиту для ефективного управління ланцюгом постачання. Ретельний відбір постачальників визначено як ключовий фактор успішної діяльності підприємства, оскільки якість і достовірність постачальників мають прямий вплив на кінцевий продукт та задоволеність клієнтів.

Крім того, розглянуті різноманітні методи вибору постачальників, такі як рейтинговий метод, метод витрат та метод домінуючих характеристик, кожен з яких має свої переваги та обмеження. Особлива увага приділена важливості розвитку довгострокових партнерських відносин з постачальниками, що сприяють оптимізації процесів закупівель та забезпечують стабільність у ланцюгу постачання.

Отже, перший розділ висвітлив складність та многогранність логістики постачання, підкресливши необхідність системного та комплексного підходу до управління цими процесами для досягнення успіху та конкурентоспроможності на ринку.

У другому розділі аналіз організації логістики постачання комплектуючих на підприємстві ПрАТ «Вентиляційні системи» виявив кілька ключових аспектів, що впливають на ефективність логістичних процесів. Дослідження показало, що підприємство має стабільну базу надійних постачальників, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, що забезпечує безперебійне

постачання необхідних комплектуючих. Використання сучасних інформаційних систем управління ланцюгами постачання дозволяє оптимізувати процеси закупівель, управління запасами і транспортування, сприяючи підвищенню загальної ефективності логістики.

Проте, були виявлені і певні недоліки. Зокрема, залежність від закордонних постачальників для критично важливих комплектуючих створює ризики, пов'язані з можливими затримками або перебоями в постачанні. Низький рівень автоматизації деяких процесів та недостатня інтеграція інформаційних систем постачальників і підприємства також можуть спричиняти затримки і помилки в управлінні запасами. Високі витрати на логістику через використання дорогих транспортних засобів, таких як авіатранспорт, впливають на собівартість кінцевої продукції.

Охарактеризовано структуру поставок комплектуючих за ABC-аналізом. Наведено асортимент комплектуючих, їх кількість та вартість, які закуповує підприємство та проаналізовані постачальники цих комплектуючих

Також було проведено порівняльний аналіз вартості логістичних послуг авіап перевезенням двох операторів – ZAMMLER UKRAINE LLC та EURO FORWARDING LLC. Рекомендується вибір між двома маршрутами оператора EURO FORWARDING LLC залежно від конкретних потреб підприємства: якщо пріоритетом є економія коштів, то вибір першого маршруту є більш доцільним; якщо ж важливіша швидкість доставки, тоді варто вибирати другий маршрут.

Проведений SWOT-аналіз вказав на наявність можливостей для покращення логістичних процесів закупки комплектуючих. Зокрема, розширення бази постачальників шляхом залучення нових, надійних українських виробників комплектуючих може знизити залежність від закордонних постачальників. Інвестиції в автоматизацію та впровадження новітніх технологій, таких як штучний інтелект і машинне навчання, можуть значно підвищити ефективність логістичних процесів. Співпраця з іншими компаніями для спільного використання логістичної інфраструктури може знизити витрати на транспортування і зберігання.



У третьому рекомендаційному розділі було проведено детальний аналіз поточної системи логістики та визначено основні напрямки, які потребують вдосконалення. На основі проведених досліджень було розроблено пропозиції щодо оптимізації логістичних потоків, зниження витрат та підвищення ефективності постачання.

Окрім того був розроблений проєкт оптимізації логістичних потоків постачання, метою якого було підвищення ефективності логістичних процесів, зниження витрат на транспортування та зберігання, а також забезпечення своєчасного постачання комплектуючих для виробництва вентиляційного обладнання, що було досягнуто шляхом впровадження SRM системи та розширенням або вдосконаленням взаємовідносин з постачальниками.

Зазначена суть системи управління взаємовідносинами з постачальниками (SRM) та її користь для шести типів відносин з постачальниками. Проведене обґрунтування економічної доцільності проєкту: визначені етапи та їх вартість на впровадження SRM системи; розрахована мінімальна вигода від впровадження, яка складає 1 176 000 грн і обіцяє окупитися протягом 1,6-2,0 років.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дзебко І. Економістові про логістику: сутність, основні поняття, концепція. Х.: Консульт, 2006. 152 с.
2. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 2. / ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : Академія, 2001. 848 с.
3. Мороз О. В., Музика О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах : монографія. Вінницький національний технічний ун-т. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. 165 с.
4. Бурсаков А. В., Козлов А. П., Захаров В. А. Основи логістичного управління: навч. посіб. К.: МАУП, 2006. 118 с.
5. Аулін В.В., Голуб Д.В., Великодний Д.О. Підвищення надійності процесу перевезень в транспортних системах різними способами структурного резервування. Крамаровські читання: зб. мат доповідей учасників VI Міжнародної науково-технічної конференції. Київ: НУБіП, 2019. С. 68-71.
6. Кунда Н. Т., Олещук Н. В. Оптимізація схеми доставки дрібнопартійних вантажів автомобільним транспортом. Вісник Національного транспортного університету. 2018. № 1. С. 178-187.
7. Логістика та управління ланцюгами поставок : навч. посіб. / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фергч; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів: Вид-во Львів. Політехніка, 2017. 801 с.
8. Матвієнко-Біляєва Г. Л. Логістична система підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. № 41. С. 108–111.
9. Сорока О. Ю. Складові логістичного менеджменту енергопідприємства. Збірка матеріалів всеукраїнської наукової конференції (із зарубіжною участю). Актуальні проблеми розвитку менеджменту, фінансів та фінансової науки: ідеї та їх впровадження», 2020. 125.
10. Колосок В. М., Ходова Я. О. Економіка транспортних підприємств. Маріуполь : ПДТУ. 2017. 187 с

11. Аулін В.В., Великодний Д.О. Моделювання ланцюга постачання в транспортно-логістичній системі. Проблеми з транспортними потоками і напрями їх розв'язання: зб. мат доповідей учасників 3-ої Всеукр. наук.теор. конф. Дрогобич.: Посвіт, 2019. С.68-69.
12. Попов І. Обґрунтування вибору потенційного постачальника як фактору підвищення стійкості підприємства. Вісник Львівського національного політехнічного університету. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/a5567c05-47fb-4010-bf53-ec93f27833eb/content>
13. Росола У. В., Гладинець Н. Ю., Нестерова С. В. Функція логістики в організації виробництва підприємства. Міжнародний науковий журнал «Освіта і наука». 2022.№ 2. С. 303–309
14. Литюга Ю. В. Управління ризиками логістичної системи підприємства: сутність, оцінювання, методи. Київ. 2017. 168 с.
15. 1 Vents Україна. *Vents Україна*. URL: <https://vents.ua/>
16. 30637114 - ПРАТ "ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ" - Фінансова звітність за 2021 рік - Clarity Project. *Clarity Project*. URL: [https://clarity-project.info/edr/30637114/finances?current\\_year=2021](https://clarity-project.info/edr/30637114/finances?current_year=2021)
17. 30637114 - ПРАТ "ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ" - Фінансова звітність за 2022 рік - Clarity Project. *Clarity Project*. URL: [https://clarity-project.info/edr/30637114/finances?current\\_year=2022](https://clarity-project.info/edr/30637114/finances?current_year=2022)
18. 30637114 - ПРАТ "ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ" - Фінансова звітність за 2023 рік - Clarity Project. *Clarity Project*. URL: [https://clarity-project.info/edr/30637114/finances?current\\_year=2023](https://clarity-project.info/edr/30637114/finances?current_year=2023)
19. Логістика. Авіаційна логістика. Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційної роботи для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійних програм «Логістика», «Авіаційна логістика» / Уклад.: С.В. Смерічевська, І.М. Суворова, В.Є. Марчук, О.В. Позняк. К.: НАУ, 2024. 50 с.

20. Логістика постачання, виробництва та дистрибуції: методичні рекомендації до виконання курсової роботи для здобувачів освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Логістика» [Електронне видання] / уклад.: Л.М. Іваненко, С. В. Смерічевська. Київ: НАУ, 2024. 36 с.

21. Логістичний менеджмент: навчально-методичний комплекс з дисципліни: навчальний посібник для студентів другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / уклад.: С.В.Смерічевська. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 104 с. URL : [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/49987/1/Logist\\_man.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/49987/1/Logist_man.pdf)

22. Смерічевська С.В., Постніков О.О. Державні закупівлі: еволюція розвитку та кращі світові практики. Проблеми системного підходу в економіці. Випуск 1(94), 2024. С.95-102. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2024-1-14>

23. Смерічевська С.В., Постніков О.О. Екологічно відповідальні закупівлі: їх вплив на сталий розвиток економіки. Sustainable Development Trajectories Of Ukraine And The World: Challenges And Drivers: collection of reports abstracts of The 2nd International Scientific And Practical Conference (April 26, 2024). Kyiv: International European University. 2024. P.95-97. URL: <http://e.ieu.edu.ua/handle/123456789/1182>

24. Постніков О. О., Смерічевська С. В. Трансформація аналітики великих баз даних в управлінні закупівлями з розвитком штучного інтелекту. Вісник економічної науки України. 2023. № 1 (44). С. 77-85. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.1\(44\).77-85](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.1(44).77-85)

25. Смерічевська С.В., Постніков О.О. Стратегічні бізнес-моделі управління замкненими ланцюгами постачання (Closed Loop Supply Chain Management) в умовах циркулярної економіки. Conceptual principles, methods and models of greening logistics activities. Monograph /Gritsenko S., Savchenko L., Матвеев В.В., ect.. Monograph. Primedia eLaunch, Boston, USA, 2023. 218 p. P.149-175. DOI: 10.46299/979-8-88992-697-9.2.4

26. Смерічевська С.В., Мацишина О.В. Референтні моделі стратегічного управління бізнес-процесами в умовах цифровізації ланцюгів постачання. Science and technology: problems, prospects and innovations. The 3rd International scientific and practical conference (December 14-16, 2022) CPN Publishing Group, Osaka, Japan. 2022. P.495-500. ISBN 978-4-9783419-1-4. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads>

27. Смерічевська С.В. Стратегічні тренди розвитку ланцюгів поставок нового покоління в епоху цифровізації економіки. Бізнес, інновації менеджмент : проблеми та перспективи: зб. тез доп. II Міжнарод. наук.-практ. конф., 22 квіт. 2021 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2021. С.282-283 URL : <http://bit.ly/30jsv1E>

28. Смерічевська С.В., Гетьман Д. Інноваційні тренди в управлінні ланцюгами постачань. Проблемы подготовки профессиональных кадров по логистике в условиях глобальной конкурентной среды : XY МНПК (23-24 октября 2020). Сборник докладов. К.: НАУ, 2020, С. 161-166.

29. Смерічевська С. В. Стратегії маркетингу взаємин в управлінні ланцюгами поставок. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Луганськ : СУНУ, 2014. №4 (211). С. 22–27.

30. Smerichevska S. V., Martynenko O. Improvement of Transport–Logistic Support for Development of Export Potential of Ukraine. Social and Economic Aspects of Education in Modern Society. Proceedings of the XIII International Scientific and Practical Conference (Vol.1, May 25, 2019). RS Global Sp.z O.O. Warsaw, Poland, 2019. P.17-22. URL : <https://bit.ly/3EhLcnR>

31. Vovk, O., Tkachenko, T., Smerichevska, S., Osypova, Ye., Raicheva, L. Implementation of modernization potential to ensure economic safety of enterprises. Laplace em Revista (International), (2021).7(3), 363-373. DOI: 10.24115/S2446-62202021731304p.363-373

32. Алькема В. Г. Парадигма управління логістичною діяльністю сучасних організацій. Вчені записки Університету «КРОК». 2022. (2 (66)), 73–86.

33. Бурковська, А. В., Сизоненко, Ю. С. Напрями вдосконалення логістичної діяльності підприємств. *Modern Economics*. 2021. С. 52–56.
34. Дубінчук Н. П. Мохонько Г. А. Логістична система підприємств меблевої промисловості в умовах посилення конкуренції. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*, 2023. 159–159
35. Шандрівська О. Є. Логістичний менеджмент. Теоретичні основи: навч.-метод. посіб. О. Є. Шандрівська, В. В. Кузяк, Н. І. Хтей. Львів: Львівська політехніка, 2017. 195 с.
36. Фролова Л. В. Логістичне управління торговельним підприємством: теорія та методологія URL : <http://www.lib.uaru.net/diss/cont/136901.html>.
37. Коніщева Н. Й. Трушкіна Н. В..Управління логістичною діяльністю підприємств: навч. посіб. Донецьк: Донецький ін-т психології і підприємництва, 2018. 216 с
38. Аулін В.В., Великодний Д.О., Довгий А.О., Галінський Є.С. Стратегія сталої логістики для України на період до 2030 року. загальні вимоги до транспортної логістики. Підвищення надійності машин і обладнання. *Increase of Machine and Equipment Reliability: 2019 рік: матеріали 1-ої Міжнародної науково-практичної конф., 17-19 квітня 2019 р. Кропивницький : ЦНТУ, 2019. С.282-284.*
39. Логістика. Авіаційна логістика. Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційної роботи для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійних програм «Логістика», «Авіаційна логістика» / Уклад.: С.В. Смерічевська, І.М. Суворова, В.Є. Марчук, О.В. Позняк. К.: НАУ, 2024. 50 с.
40. Kirvan P., Daniel D., Pratt M. K. What is supplier relationship management? | Definition from TechTarget. *ERP*. URL: <https://www.techtarget.com/searcherp/definition/supplier-relationship-management-SRM>

**ДОДАТКИ****ДОДАТОК А****Статут ПрАТ «Вентиляційні системи»****ЗАТВЕРДЖЕНО**

Рішенням річних загальних зборів акціонерів  
ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА  
«ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ»  
Протокол № 18/04/17 від 18 квітня 2017 р.

**СТАТУТ****ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА  
«ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ»**

(нова редакція)

Ідентифікаційний код 30637114

м. Київ  
2017 рік

## Продовження дод. А

**СТАТУТ**

2

**1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

1.1. Цей Статут, що визначає порядок створення, діяльності та припинення ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ», в подальшому по тексту іменованого, в тому числі, як Товариство, розроблений відповідно до законодавства України.

1.1.1. Товариство до зміни найменування, в зв'язку із приведенням установчих документів Товариства у відповідність до норм чинного законодавства України, в тому числі, Закону України «Про акціонерні товариства», мало назву закрите акціонерне товариство «Вентиляційні системи». ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ» є правонаступником закритого акціонерного товариства «Вентиляційні системи» та дочірнього підприємства «Вентиляційні системи». Державна реєстрація Товариства була проведена 08 грудня 1999 року, ідентифікаційний код Товариства 30637114.

**1.2. Найменування Товариства.**

Повне найменування Товариства:

- українською мовою:

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ»;

- російською мовою:

ЧАСТНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ»;

- англійською мовою:

PRIVATE JOINT-STOCK COMPANY «VENTILATION SYSTEMS».

Скорочене найменування Товариства:

- українською мовою - ПрАТ «ВЕНТС» або ПрАТ «ВЕНТИЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ»;

- російською мовою - ЧАО «ВЕНТС» або ЧАО «ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ»;

- англійською мовою - PrJSC «VENTS» або PrJSC «VENTILATION SYSTEMS».

1.3. Місцезнаходження Товариства: 01030, Україна, м. Київ, вул. М. Коцюбинського, буд. 1|

1.4. Товариство створене на невизначений строк.

**2. ЮРИДИЧНИЙ СТАТУС ТА ПРАВОЗДАТНІСТЬ ТОВАРИСТВА**

2.1. Товариство є юридичною особою, створеною та зареєстрованою у встановленому законодавством України порядку.

Товариство є господарським, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

У своїй діяльності Товариство керується законодавством України, положеннями цього Статуту, а також внутрішніми правилами, процедурами, регламентами та іншими локальними правовими актами, прийнятими відповідно до цього Статуту.

У разі подальших змін у законодавчих актах України цей Статут діє в частині, що не суперечить їх імперативним нормам.

2.2. Товариство має та може мати самостійний баланс, поточний та інші рахунки у банківських установах, печатки та штампи із своїм найменуванням українською мовою та ідентифікаційним кодом, фірмові (торгові) знаки, штампи, фірмові бланки та торговельні марки (знаки для товарів та послуг), а також інші реквізити.

2.3. Товариство може відкривати рахунки в банківських установах інших держав у порядку, передбаченому чинним законодавством України.

Товариство відкриває в установах банків рахунки в національній та іноземних валютах для розрахункових операцій як за місцем свого знаходження, так і за місцем знаходження своїх структурних або відокремлених підрозділів (філій, представництв тощо). Товариство самостійно обирає банки для здійснення кредитно-розрахункових операцій.

2.4. Товариство відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном, на яке відповідно до законодавства України може бути звернуто стягнення.

2.5. Товариство не відповідає за зобов'язаннями держави, так само і держава не відповідає за зобов'язаннями Товариства.



## Продовження дод. А

### СТАТУТ

4

Ризик випадкової загибелі або пошкодження майна, що є власністю Товариства, несе Товариство.

Товариство здійснює володіння, користування та розпорядження своїм майном відповідно до мети і предмету своєї діяльності та призначення майна.

### 3. МЕТА ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Метою діяльності Товариства є здійснення господарської діяльності для одержання прибутку в інтересах акціонерів Товариства, максимізації добробуту акціонерів у вигляді зростання ринкової вартості акцій Товариства, а також отримання акціонерами дивідендів.

3.2. Предметом діяльності Товариства є:

- виробництво пластмасових виробів; виробництво плит, штаби, листів, труб, профілів, блоків, жолобів, ринв, муфт жолобів та ринв, кронштейнів жолобів та ринв, відводів, шлангів та рукавів, фітингів для шлангів та рукавів, плівки, фольги, тощо із пластмас; виробництво тари з пластмас; виробництво будівельних виробів із пластмас; виробництво інших виробів із пластмас;
- виробництво та реалізація продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання, в тому числі, але не виключно, кліматичного обладнання, елементів та систем вентиляції, водостічних систем та елементів, надання послуг та виконання робіт;
- виробництво інших машин і устаткування загального призначення; виробництво духових шаф, печей і пічних пальників; виробництво підйомного та вантажно-розвантажувального устаткування; виробництво офісних машин і устаткування, крім комп'ютерів і периферійного устаткування; виробництво ручних електромеханічних і пневматичних інструментів; виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування; виробництво припливних та витяжних пристроїв, припливно-витяжних пристроїв, в тому числі моноблочних та інших; виробництво вентиляторів промислових, в тому числі осьових, відцентрових та інших; виробництво аксесуарів вентиляційних; виробництво повітроподільних пристроїв, в тому числі дифузорів, анемо статів, вентиляційних решіток та інших; виробництво повітрообробляючих агрегатів; виробництво спіроентів; виробництво охолоджувачів каналних та інших; виробництво каналних установок; виробництво геотермальних вентиляційних систем; виробництво децентралізованих систем вентиляції з рекуперацією тепла; виробництво повітроводів; виробництво з'єднувальних та монтажних елементів; виробництво провітрювачів; виробництво промислового холодильного та морозильного устаткування; виробництво теплових насосів; виробництво кондиціонерів; виробництво теплообмінників; виробництво промислових вентиляторів; виробництво вузлів та деталей до промислового холодильного та вентиляційного устаткування; монтаж, технічне обслуговування та ремонт промислового холодильного та вентиляційного устаткування; виробництво інших машин і устаткування загального призначення, не віднесені до інших угруповань видів економічної діяльності відповідно до КВЕД;
- виробництво побутових приладів; виробництво електричних побутових приладів; виробництво нагрівачів водяних; виробництво побутових вентиляторів, в тому числі осьових, відцентрових та інших; виробництво припливних та витяжних пристроїв, повітрообробляючих агрегатів, припливно-витяжних пристроїв, повітро-опалювальних агрегатів; виробництво водяних охолоджувачів, фреонових охолоджувачів та інших охолоджувачів; виробництво регуляторів використання повітря; виробництво нагрівачів електричних; виробництво регуляторів швидкості, в тому числі тиристоронних, частотних, трансформаторних та інших; виробництво регуляторів температури; виробництво датчиків; виробництво трансформаторів; виробництво блоків управління побутовими вентиляторами; виробництво посудомийних машин, пральних машин та сушарок, пілососів, підлогонатрачів, сміттеподрібнювачів, млинів, м'ясорубок, міксерів, соковижмалок, консервовідкривачів, електробритв, електричних зубних щіток, ножегострил, кухонних вентиляторів та витяжних пристроїв тощо; виробництво побутових електронагрівальних

## Продовження дод. А

**СТАТУТ**

17

За акціями одного типу та класу нараховується однаковий розмір дивідендів.

7.10. Рішення про виплату дивідендів та їх розмір за простими акціями приймається Загальними зборами.

7.11. Для кожної виплати дивідендів Наглядова рада Товариства встановлює дату складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, порядок та строк їх виплати.

Дата складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів за простими акціями, визначається рішенням Наглядової ради Товариства, але не раніше ніж через 10 робочих днів після дня прийняття такого рішення Наглядовою радою Товариства.

Товариство персонально повідомляє осіб (їх уповноважених представників), які мають право на отримання дивідендів, про дату, розмір, порядок та строк їх виплати шляхом вручення повідомлення особі (її уповноваженому представнику) особисто.

У разі відчуження акціонером належних йому акцій після дати складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, але раніше дати виплати дивідендів, право на отримання дивідендів залишається в особі, зазначеної у такому переліку.

7.12. Товариство в порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, здійснює виплату дивідендів через депозитарну систему України або безпосередньо акціонерам. Конкретний спосіб виплати дивідендів визначається відповідним рішенням Загальних зборів акціонерів Товариства.

7.13. При прийнятті рішення про виплату та при здійсненні виплат дивідендів Товариство повинне керуватися обмеженнями, встановленими Законом України «Про акціонерні товариства».

**8. ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИСТВОМ**

8.1. Управління діяльністю Товариства здійснюють наступні органи Товариства:

8.1.1. Вищий орган Товариства - Загальні збори акціонерів Товариства;

8.1.2. Наглядова рада;

8.1.3. Виконавчий орган - Директор Товариства.

8.2. Компетенція органів управління Товариством, порядок їх утворення, обрання і відкликання членів органів управління Товариства та прийняття ними рішень, а також порядок зміни складу органів управління Товариства та їх компетенції регулюються чинним законодавством України, цим Статутом та внутрішніми положеннями Товариства.

8.3. Посадовими особами органів Товариства є фізичні особи, Голова та Члени Наглядової ради, Директор та Головний бухгалтер Товариства.

**9. ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ АКЦІОНЕРІВ ТОВАРИСТВА**

9.1. Вищим органом Товариства є Загальні збори акціонерів Товариства, які по тексту цього Статуту можуть іменуватися як Загальні збори.

9.2. До виключної компетенції Загальних зборів належить:

9.2.1. визначення основних напрямів діяльності Товариства;

9.2.2. внесення змін до Статуту Товариства;

9.2.3. прийняття рішення про анулювання викуплених акцій;

9.2.4. прийняття рішення про зміну типу Товариства;

9.2.5. прийняття рішення про розміщення акцій;

9.2.6. прийняття рішення про збільшення статутного капіталу Товариства;

9.2.7. прийняття рішення про зменшення статутного капіталу Товариства;

9.2.8. прийняття рішення про дроблення або консолідацію акцій;

9.2.9. затвердження положень про Загальні збори, Наглядову раду, Виконавчий орган та ревізійну комісію (ревізора) Товариства, в разі її обрання, а також внесення змін до них;

9.2.10. затвердження річного звіту Товариства;

9.2.11. розподіл прибутку і збитків Товариства з урахуванням вимог, передбачених законом;

## Продовження дод. А

## СТАТУТ

## 11.3. До компетенції Директора Товариства належить:

- розробка основних напрямків діяльності та розвитку Товариства;
- затвердження проектів стратегічного плану Товариства, річних бізнес-планів (маркетингових та фінансових), річного бюджету Товариства;
- організація та забезпечення проведення Загальних зборів;
- попередній розгляд питань, які виносяться на розгляд Загальних зборів або Наглядової ради, підготовка необхідних інформації та пропозицій;
- подання на затвердження Загальним зборам річного звіту і балансу Товариства, висновків незалежного аудитора;
- підготовка звітів Наглядовій раді щодо виконання основних напрямків діяльності Товариства;
- забезпечення виконання рішень Загальних зборів та Наглядової ради;
- визначення напрямків поточної діяльності Товариства, затвердження оперативних планів роботи та контроль за їх виконанням;
- організація господарської діяльності Товариства, фінансування, ведення обліку та складання звітності;
- розподіл обов'язків між своїми заступниками;
- керівництво роботою структурних підрозділів та дочірніх підприємств Товариства, забезпечення виконання покладених на них завдань;
- представництво інтересів Товариства, як акціонера, учасника інших юридичних осіб;
- організація поточного контролю за оперативною діяльністю Товариства;
- видача наказів та розпоряджень з питань діяльності Товариства;
- заслуховування звітів посадових осіб дочірніх підприємств та відокремлених підрозділів Товариства;
- заслуховування звітів заступників директора, керівників структурних підрозділів Товариства і прийняття рішень по них;
- залучення експертів до аналізу окремих питань діяльності Товариства;
- затвердження положень Товариства, затвердження яких не віднесено до виключної компетенції Загальних зборів та Наглядової ради;
- визначення переліку відомостей, що складають комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність Товариства, визначення порядку їх використання та охорони;
- затвердження правил внутрішнього трудового розпорядку;
- затвердження внутрішніх документів Товариства за винятком тих, затвердження яких віднесено до компетенції Загальних зборів чи Наглядової ради;
- розробка та затвердження організаційної структури Товариства;
- організація вирішення кадрових питань Товариства;
- затвердження штатного розпису Товариства;
- вирішення загальних питань добору, розстановки та перепідготовки кадрів;
- наймання та звільнення з роботи працівників Товариства;
- призначення на посаду та звільнення з посади головного бухгалтера Товариства, заступників Директора, а також керівників структурних підрозділів Товариства;
- визначення посадових окладів, форм та систем оплати праці працівників Товариства та інших осіб, що залучаються до роботи згідно із законодавством України;
- застосування заходів заохочення та дисциплінарного стягнення до працівників Товариства;
- винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності працівників Товариства (за винятком посадових осіб Товариства);
- прийняття рішення про вчинення Товариством правочинів;
- право на укладення від імені Товариства правочинів;
- право підпису документів від імені Товариства;
- право першого підпису фінансових документів;
- право підпису правочинів;

## Продовження дод. А

30

**СТАТУТ**

- право підпису довіреностей;
- відкриття рахунків у банківських установах;
- розпорядження майном та коштами Товариства;
- прийняття рішення про внесення змін до відомостей про юридичну особу, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань та подається для державної реєстрації змін до відомостей про юридичну особу, за виключенням прийняття рішення про внесення змін до Статуту Товариства;
- будь-які інші питання діяльності Товариства, за винятком тих, що належать до компетенції Загальних зборів чи Наглядової ради.

Компетенція Директора Товариства може бути змінена шляхом внесення змін до Статуту або прийняття відповідного рішення Загальними зборами.

Директор Товариства може прийняти рішення про передачу частини належних йому прав до компетенції заступників директора, керівників структурних підрозділів Товариства.

11.4. Директором Товариства може бути будь-яка фізична особа, яка має повну цивільну дієздатність і не є членом Наглядової ради чи ревізійної комісії (ревізором) Товариства.

11.5. Директор Товариства обирається Наглядовою радою більшістю голосів членів Наглядової ради, які беруть участь у засіданні, безстроково, на невизначений строк, або на строк визначений Наглядовою радою, що вказується у рішенні Наглядової ради, і може переобиратися необмежену кількість разів.

Контракт з Директором не укладається, але Наглядовою радою, на її розсуд, може бути прийняте рішення про необхідність укладення контракту з Директором Товариства, від імені Товариства такий контракт підписує Голова Наглядової ради чи особа, уповноважена на таке підписання Наглядовою радою.

Права та обов'язки, строк повноважень, відповідальність і оплата праці Директора Товариства визначаються Законом України «Про акціонерні товариства», іншими актами законодавства, цим Статутом, Положенням про Виконавчий орган Товариства.

Наглядова рада вправі достроково припинити повноваження Директора Товариства, з одночасним прийняттям рішення про призначення особи, яка здійснюватиме його повноваження або особи, яка тимчасово здійснюватиме його повноваження. Підстави припинення повноважень Директора Товариства встановлюються законом, цим Статутом, Положенням про Виконавчий орган Товариства, трудовим законодавством, а в разі укладення контракту з ним, то й таким контрактом.

11.6. Директор Товариства має право без довіреності діяти від імені Товариства. Директор уповноважений керувати, управляти поточними справами Товариства, виконувати рішення Загальних зборів та Наглядової ради Товариства, представляти Товариство в його відносинах з державними органами, установами, підприємствами, організаціями, у тому числі іноземними; будь-якими фізичними особами, у тому числі українськими та іноземними громадянами, самозайнятими особами, нотаріусами, адвокатами; будь-якими юридичними особами, у тому числі органами, установами, підприємствами та організаціями, які є резидентами та нерезидентами України, та будь-якими іншими третіми сторонами; вести переговори від імені Товариства, приймати рішення про вчинення Товариством будь-яких правочинів (в тому числі, але не виключно, договорів, контрактів, зовнішньоекономічних договорів/контрактів, тощо), за виключенням значних правочинів, рішення про вчинення яких відноситься до компетенції Наглядової ради та Загальних зборів Товариства, та укладати від імені Товариства будь-які правочини (в тому числі, але не виключно, договори, контракти, зовнішньоекономічні договори/контракти, тощо), за виключенням значних правочинів, рішення про вчинення яких відноситься до компетенції Наглядової ради та Загальних зборів Товариства. Директор Товариства має право надавати пропозиції Загальним зборам та Наглядовій раді Товариства за всіма напрямками діяльності Товариства.

11.7. У разі неможливості виконання Директором Товариства своїх повноважень, ці повноваження здійснюються призначеною Директором Товариства особою. Особа, на яку тимчасово покладаються обов'язки Директора Товариства за його відсутності, має всі

## Продовження дод. А

31

**СТАТУТ**

повноваження Директора Товариства, передбачені законодавством України, цим Статутом та Положенням про Виконавчий орган, в тому числі діє без довіреності від імені Товариства та представляє його інтереси в усіх органах, установах, підприємствах та організаціях. Інші особи можуть діяти від імені Товариства у порядку представництва, передбаченому Цивільним кодексом України.

Директор може доручати вирішення окремих питань, що входять до його компетенції, своїм заступникам або керівникам структурних підрозділів.

11.8. Директор приймає рішення одноособово, на свій розсуд. Директор видає накази та розпорядження, обов'язкові для виконання всіма працівниками Товариства. Накази та розпорядження Директора зберігаються за місцезнаходженням Товариства і можуть бути видані для ознайомлення акціонерам за їх вимогою.

11.9. Директор Товариства має право підпису документів від імені Товариства без довіреності.

Інші особи мають право підпису документів від імені Товариства на підставі довіреностей, які видає Директор Товариства.

11.10. Питання правового статусу Директора Товариства не відображені в цьому Статуті, регулюються Положенням про Виконавчий орган, що приймається Загальними зборами простою більшістю голосів акціонерів, які беруть участь у зборах.

**12. ПЕРЕВІРКА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА**

12.1. Для проведення перевірок фінансово-господарської діяльності Наглядова рада може обрати незалежного аудитора.

12.2. За рішенням Наглядової ради річна фінансова звітність Товариства підлягає перевірці незалежним аудитором.

Для перевірки і підтвердження достовірності річної фінансової звітності Товариство залучає аудитора, не афілійованого з Товариством чи його посадовими особами. Незалежним аудитором не може бути особа, яка надає консультативні послуги Товариству.

Аудитор затверджується Наглядовою радою Товариства. Розмір оплати послуг аудитора визначається Наглядовою радою.

Аудиторська перевірка діяльності Товариства також має бути проведена на вимогу акціонера (акціонерів), який (які) є власником (власниками) більше ніж 10 відсотків простих акцій Товариства. У такому випадку порядок відшкодування витрат на проведення аудиту здійснюється в порядку, встановленому Законом України «Про акціонерні товариства».

Товариство зобов'язане протягом 10 днів з дати отримання запиту акціонера (акціонерів) про таку перевірку забезпечити аудитором можливість проведення перевірки. У зазначений строк Директор має надати акціонеру (акціонерам) відповідь з інформацією щодо дати початку аудиторської перевірки.

Аудиторська перевірка на вимогу акціонера (акціонерів), який є власником більше ніж 10 відсотків акцій Товариства, може проводитися не частіше двох разів на календарний рік.

У разі проведення аудиту Товариства за заявою акціонера (акціонерів), який (які) є власником (власниками) більше 10 відсотків простих акцій товариства, Директор Товариства на вимогу такого акціонера (акціонерів) зобов'язаний надати завірені підписом уповноваженої особи Товариства копії всіх документів протягом п'яти робочих днів з дати отримання відповідного запиту аудитора.

12.3. Спеціальна перевірка фінансово-господарської діяльності Товариства проводиться аудитором. Така перевірка проводиться за рішенням Загальних зборів, Наглядової ради, Директора або на вимогу акціонерів (акціонера), які (який) на момент подання вимоги сукупно є власниками (власником) більше 10 відсотків простих акцій Товариства.

**13. ВИКУП ТА ОБОВ'ЯЗКОВИЙ ВИКУП ТОВАРИСТВОМ РОЗМІЩЕНИХ НИМ ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

13.1. Товариство має право за рішенням Загальних зборів викупити в акціонерів акції за згодою власників цих акцій.

## Продовження дод. А

40

---

**СТАТУТ**

---


**20.3.** Якщо окремі положення цього Статуту є або стають недійсними, незаконними, не чинним чи такими, що не підлягають виконанню, то це не є підставою та не тягне за собою недійсність інших положень цього Статуту та/або цього Статуту в цілому, не впливатиме на законність та чинність інших умов чи положень цього Статуту та/або цього Статуту, а недійсні, незаконні, не чинні чи такі, що не підлягають виконанню положення Статуту будуть вважатися виключеними з цього Статуту.


**20.4.** У всіх питаннях внутрішньої діяльності Товариства, не врегульованих цим Статутом, слід керуватися внутрішніми положеннями та локальними актами Товариства.

**20.5.** Якщо певні відносини не врегульовано ні Статутом, ні законодавством або у законодавстві міститься відсилна норма до Статуту, в якому таке положення відсутнє, - такі відносини (питання) підлягають урегулюванню Загальними зборами акціонерів Товариства.

**20.6.** Цей Статут складений у 2 (двох) примірниках, які мають однакову юридичну силу.

**ПІДПИСИ АКЦІОНЕРІВ:**

  
ВЕЙТФОРД ІНВЕСТМЕНТС ЛІМІТЕД  
(VEITFORD INVESTMENTS LIMITED), товариство з обмеженою відповідальністю, в  
особі довіреної особи Федоріца Андрія Володимировича, який діє на підставі Довіреності,  
виданої 26 січня 2017 року

  
БІЛДІНГ ПРОДАКТС ЮРОПАН С.А. (BUILDING  
PRODUCTS EUROPEAN S.A.), акціонерне товариство, в особі представника Ротайського  
Володимира Михайловича, який діє на підставі Довіреності, виданої 19 грудня 2016 року

*micro Ki -*

## Закінчення дод. А

в. Україна, вісімнадцятого квітня дві тисячі сімнадцятого року.

Я, **Каплун Ю.В.**, приватний нотаріус Київського міського нотаріального округу, засвідчую справжність підписів **Федоріва Андрія Володимировича**, який діє за довіреністю, виданою від імені **ВЕЙТФОРД ІНВЕСТМЕНТС ЛІМІТЕД** та **Ротайського Володимира Михайловича**, який діє за довіреністю, виданою від імені **БІЛДІНГ ПРОДАКТС ЮРОШАН С.А.**, які зроблено у мої присутності.

Згодом **Федоріва Андрія Володимировича** та **Ротайського Володимира Михайловича**, які підписали документи, встановлено, їх дієздатність і повноваження перевірено.

Зареєстровано в реєстрі за № **2882,2883**

Співзвучно плати згідно ст. 31 Закону України «Про нотаріат».

Приватний нотаріус



*[Large handwritten signature in blue ink]*



## ДОДАТОК Б

### Регламент відділу закупівельної логістики

#### Регламент работы

#### Отдела закупочной логистики

Отдел закупочной логистики занимается:

Обеспечением своевременной доставки грузов согласно потребностей производства.

Структура Отдела закупочной логистики:

Отдел закупочной логистики	
Руководитель	
Бюро внешней логистики	Бюро внутренней логистики
1) Специалист	1) Диспетчер
2) Специалист	2) Водитель
	3) Водитель
	4) Экспедитор
	5) Экспедитор
	6) Экспедитор
	7) Экспедитор
	8) Экспедитор
	9) Экспедитор

**Состав, основные производственные задачи и функции:**

Руководитель отдела: Кучмиев Р.В.

- Общий контроль всех процессов.

**Бюро внешней логистики (импорт).**

Специалист: Новак Д.В.

- Доставка грузов морским транспортом (серийные заказы).

Специалист: Таргоний А.М.

- Доставка грузов автотранспортом (новые проекты ОСКП, ОР).
- Доставка грузов авиатранспортом (новые проекты ОСКП, ОР).
- Доставка грузов морским транспортом (новые проекты ОСКП, ОР).
- Доставка грузов (экспорт) по заявкам ОСКП, ОР.

**Бюро внутренней логистики.**

Диспетчер: Коркушко С.М.

- Координация работы собственного транспорта предприятия (водители).
- Координация работы экспедиторов.



## Продовження дод. Б

---

Водитель (собственный транспорт Вентс): Штанкевич И.В.

Водитель (собственный транспорт Вентс): Савченко Е.В.

Экспедитор (аутсорсинг): Кравченко В.Г.

Экспедитор (аутсорсинг): Слончак В.М.

Экспедитор (аутсорсинг): Куницкая В.Ю.

Экспедитор (аутсорсинг): Калюжный С.М.

Экспедитор (аутсорсинг): Кутиль В.И.

Экспедитор (аутсорсинг): Онофрийчук И.М.

- Обеспечить своевременную доставку грузов согласно потребностей предприятия.

Штат сотрудников: 12 чел

---

## Продовження дод. Б

---

### I. Внешняя логистика

#### Процедура взаимодействия ОЗЛ с ОСКП, ОР, ОИЗ, ОТО.

ОЗЛ: Отдел закупочной логистики.

ОСКП: Отдел снабжения и комплектации производства.

ОР: Отдел развития.

ОИЗ: Отдел импортных закупок.

ОТО: Отдел таможенного оформления.

ДПиЭА: Департамент планирования и экономического анализа.

Складской комплекс.

Бухгалтерия.

**Инициатор:** ОИЗ, ОСКП, ОР

**Исполнитель:** ОЗЛ

#### **Импорт:**

1. Инициатор размещает заявку (Приложение №1) на доставку товара ответственному специалисту (далее Исполнитель).
2. Исполнитель принимает заявку в работу (если она оформлена правильно). В случае если заявка в работу не принята - письменно уведомляет Инициатора с указанием причины. Заявки на доставку сервисом Авиа от ОР/ДПиЭА принимаются в работу только с подписью директора. Срок обработки заявок исполнителем: 2 рабочих дня
3. Заблаговременно, до прибытия груза на таможенный терминал, Исполнитель, письменно уведомляет и запрашивает у Инициатора пакет отгрузочных документов (Приложение №2).
4. Исполнитель страхует груз.
5. Исполнитель не несет ответственности за невыполнение сроков доставки в случае невыполнения сроков предоставления документов для оформления Инициатором (Приложение №2).
6. После получения полного пакета документов Исполнитель коммуницирует с ОТО касательно таможенного оформления груза (Приложение №3).
7. После осуществления доставки исполнитель получает счет за доставку от экспедитора и проверяет соответствие указанной суммы с предоставленной ставкой.
8. Если сумма соответствует ранее согласованной – передается в бухгалтерию для осуществления оплаты, если нет - запрашивает причину изменения цены в счете.
9. Исполнитель передает счет в бухгалтерию за 14 дней до предполагаемой даты оплаты.

#### **Экспорт (образцы):**

1. Инициатор размещает заявку (Приложение №4) на доставку товара ответственному специалисту (далее Исполнитель).
2. Исполнитель не принимает в работу заявки, заполненные частично, либо не корректно оформлены.
3. Образцы для отправки передаются Исполнителю за 1 рабочий день до момента забора груза курьером.

## Продовження дод. Б

4. Исполнитель просчитывает стоимость доставки и выбирает транспортную компанию в течение 2 рабочих дней (Приложение №9).
5. Исполнитель согласовывает с ОР сроки и стоимость доставки.
6. Исполнитель согласовывает цену с бухгалтерией, по которой допустимо осуществить отправку (запрашивает себестоимость у ДПиЭА, при необходимости, ДПиЭА предоставляет ответ в течение 1 рабочего дня).
7. В случае стоимости образцов свыше 150 евро Исполнитель запрашивает у инициатора весь пакет документов для оформления: контракт, приложение, описание, применение (торговая марка+ производитель), подтверждение получения груза на предприятие (по дополнительному запросу).
8. Инициатор предоставляет пакет документов в течение 2 рабочих дней.
9. После получения полного пакета документов исполнитель вызывает курьера в течение 1 рабочего дня и передает образцы для отправки на след рабочий день.
10. После отправки образцов исполнитель запрашивает у транспортной компании документы с отметками таможи и передает их в бухгалтерию для проведения списания товаров со склада. Бухгалтерия проводит списание в течение 1 рабочего дня.
11. Исполнитель информирует Инициатора о названии перевозчика и предоставляет номер накладной в день забора груза курьером.

### Для ОР:

- Базовый предварительный просчет стоимости доставки выполняется Исполнителем на основании письма Заказчика, в котором указываются вес, габариты, адрес отгрузки, адрес доставки и тип груза. Срок – до 2 рабочих дней.
- Исполнитель согласовывает с ОР сроки и стоимость в случае, если минимальная стоимость доставки не соответствует срокам, которые требует Инициатор.
- Исполнитель не несет ответственности за стоимость перевозки, если фактический вес/габариты отличаются от ранее согласованных.

### **Основные производственные задачи и функции:**

1. Мониторинг цен на услуги транспортных компаний (Приложение №6):
  - 1.1. Конкурс (тендер) на каждую перевозку.
  - 1.2. Получение минимум 3-х предложений и выбор перевозчика по критерию стоимость/сроки.
2. Участие в выборе оптимальных маршрутов и способов доставки;
  - 2.1. Консолидация грузов.
3. Расчет и учет расходов, связанных с доставкой сырья и комплектующих
  - 3.1. Оптимизация расходов с целью контроля себестоимости (Приложение №6):
4. Привлечение новых экспедиторов, заинтересованных в сотрудничестве на выгодных условиях.
5. Организация контроля движения закупаемых товаров:
  - 5.1. Информирование перевозчиком Инициатора на ежедневной основе о статусе движения груза.
6. Уведомление ОТО по планируемой дате поставки груза на таможенный терминал или в порт прибытия на ежедневной основе (Приложение №7).
7. Уведомление ОСКП, ОИЗ, ДПиЭА, ППО, ОР\*, Производство, Бухгалтерия, Складской комплекс о прибытии грузов на ежедневной основе (Приложение №8) до 11:00. Наряду с уведомлением предоставляется инвойс и упаковочный лист по прибывшему грузу.
8. Участие в составлении документов и ведении вопросов по претензиям к транспортным компаниям:
  - 8.1. Согласно процедуре регламента службы качества.

\*В случае грузов, для которых необходимо дополнительно заказывать спец. транспорт либо привлекать отдельные службы - ОЗЛ уведомляет о прибытии на предприятие за 1 раб день. ОР указывает о такой необходимости в заявке (Приложение №1).

## Продовження дод. Б

### II. Внутренняя логистика.

#### Процедура взаимодействия ОЗЛ с ППО, ДПиЭА, ОВЗ, ОСКП, ОР.

ОЗЛ: Отдел закупочной логистики.

ППО: Планово-производственный отдел.

ДПиЭА: Департамент планирования и экономического анализа.

ОВЗ: Отдел внутренних закупок.

ОСКП: Отдел снабжения и комплектации производства.

ОР: Отдел развития.

ОИЗ: Отдел импортных закупок.

Складской комплекс.

Бухгалтерия.

**Инициатор**: ППО, ДПиЭА, ОВЗ, ОСКП, ОР.

**Исполнитель**: ОЗЛ

1. **Инициатор** размещает заявку на забор/доставку груза в 1С до 15:00 текущего дня к исполнению на след рабочий день.
2. В 1С **Инициатор** подробно заполняет тех. задание: точку отправления/прибытие, габариты груза, упаковку, дату/время готовности груза, номер счета.
3. **Исполнитель** не несет ответственности за невыполнение сроков доставки в случае:
  - 3.1. Заявка в 1С не корректно оформлена.
  - 3.2. Груз не готов к забору/отправке.
4. **Исполнитель** принимают в работу, корректно заполненную, заявку в 1С до 15:00 текущего дня к исполнению на след рабочий день.
5. **Исполнитель** принимают в работу, корректно заполненную, заявку в 1С после 15:00 текущего дня к исполнению на второй рабочий день (кроме форс-мажорных обстоятельств).
6. **Исполнитель** планирует маршруты, распределяет заявки между экспедиторами/перевозчика (Приложение №10) до 17:00 текущего дня к исполнению на след рабочий день.
7. **Исполнитель** закрывает в 1С выполненные заявки текущего дня до 18:00.
8. В процессе возникновения спорных/проблемных ситуаций во время перевозки: **Исполнитель** уведомляет **Инициатора**. **Инициатор** оказывает максимальное содействие в их решении.
9. На этапе погрузки есть риск не доставить груз в целостности: **Исполнитель** уведомляет **Инициатора** (по возможности фотоотчет). **Инициатор** контактирует с отправителем и принимает решение по доставке либо ее отмене.
10. **Исполнитель** сдает груз на склад согласно плана диспетчера.
11. Складской комплекс может выгрузить груз до 09:30 утра на след день, в случае доставки вне рабочие часы.
12. **Исполнитель** в лице руководителя ОЗЛ подписывает счета и Акты за перевозку два раза в месяц и передает в бухгалтерию.
13. Заявки день в день принимаются в работу в случае исключительной срочности. Требуется письменное согласование на уровне руководителя департамента.
14. **Исполнитель** до 17:00 уведомляет **Инициатора** о грузах, не доставленных на склад текущего дня с объяснением причины.

## Продовження дод. Б

### Зони відповідальності:

#### **Водитель/Експедитор/Перевозчик:**

1. При погрузке визуально проверяет: целостность груза, качество упаковки, паллеты, номенклатуру согласно накладным. Фото фиксация (по возможности).
2. При обнаружении нарушений выше указанных условий - погрузка прекращается до соответствующего решения **Инициатора**, либо Диспетчера.
3. При любых изменениях/задержках по графику - сообщает Диспетчеру.
4. При любых сложностях в процессе загрузки/выгрузки - сообщает Диспетчеру.
5. Строго придерживается распоряжений и плана Диспетчера (Приложение №10) .

#### Уточнения:

- I. **Исполнитель:** Диспетчер + водитель/экспедитор/перевозчик. Общий контроль – Руководитель ОЗЛ.
- II. Диспетчер информирует руководителя ОЗЛ:
  - 2.1. До 10:00 утра обо всех заявках на текущий день с пометкой **срочно**.
  - 2.2. До конца рабочего дня о **выполнении** всех заявок с пометкой **срочно**.
  - 2.3. В процессе рабочего дня при возникновении трудностей/не стыкующих по маршруту/спорных моментов.
  - 2.4. До 17:00 о грузах, не доставленных на склад текущего дня с объяснением причины.

#### **Основные производственные задачи и функции:**

1. Обеспечить своевременную доставку грузов согласно потребностей завода.
2. Минимизация расходов путем консолидации.
3. Расчет и учет расходов, связанных с доставкой сырья и комплектующих.
4. Идентификация производственного брака на этапе забора груза.
5. Заключать долгосрочные договоры на экспедирование, транспортировку.

## Продовження дод. Б

---

### III. **Отчетность ОЗЛ перед руководителем ДМТО:**

1. Ежемесячная (импортная логистика + внутренняя логистика):
  - 1.1. Таблица учета расходов (Приложение№6). **Внешняя логистика.**
  - 1.2. Ежемесячный отчет сравнение общих затрат на логистику в разрезе предыдущий/текущий месяцы. **Внутренняя логистика.**
2. Ежеквартальная (импортная логистика + внутренняя логистика):
  - 2.1. Таблица учета расходов (Приложение№6). **Внешняя логистика.**
  - 2.2. Ежеквартальный отчет сравнение текущих цен с рыночными. **Внутренняя логистика.**
3. Годовая (импортная логистика + внутренняя логистика):
  - 3.1. Годовой отчет сравнение процента доставки в разрезе предыдущий/текущий год (Приложение№11). **Внешняя логистика.**
  - 3.2. Годовой отчет по результатам торго с перевозчиками (Приложение№12). **Внешняя логистика.**
  - 3.3. Годовой отчет о проделанной работе с перевозчиками/экспедициями: Увеличение отсрочки платежа, увеличение кооперативной скидки (экспресс службы), привлечение новых перевозчиков/экспедиций. **Внешняя логистика/ Внутренняя логистика.**
  - 3.4. Годовой отчет сравнение общих затрат на логистику в разрезе предыдущий/текущий год. **Внутренняя логистика.**

## Продовження дод. Б

---

### Приложение №1 к Регламенту ОЗЛ

#### ЗАЯВКА НА ТРАНСПОРТ №/ГОД (ИМПОРТ)

Компания-отправитель	
Страна отправителя	
Адрес забора груза	
Телефоны, e-mail	
Контактное лицо	
Вид доставки: авиа/море/авто	
Дата готовности к отгрузке	
Тип груза	
Вид упаковки	
Описание груза	
Штабелировать/не штабелировать	
Количество мест, размеры (см)	
Объем груза	
Вес груза	
Условие поставки	
Статус оплаты	
180 дней	
Инвойсовая стоимость груза	
Желаемая дата получения груза на таможенный терминал в г Киев	
Желаемая дата получения груза на Вентс	
№ заказа IC	
Отгрузить на склад № (указать номер склада)	
Сертификат EUR-1 нужен/не нужен	

## Продовження дод. Б

### Приложение №2 к Регламенту ОЗЛ

#### Список отгрузочных документов.

МОРЕ	АВТО\АВИА
Документы предоставляются за 7 дней до предполагаемой даты захода груза в порт	<u>Документы предоставляются:</u> <b>Авто:</b> За 1 день до предполагаемой даты прибытия груза на границу. <b>Авиа:</b> За 1 день до прибытия груза в аэропорт.
Пакет должен содержать в себе следующие <u>оригиналы</u> документов: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. В/Л – коносамент</li> <li>2. Инвойс</li> <li>3. Упаковочный</li> <li>4. Экспортная декларация</li> <li>5. Сертификат происхождения</li> </ol>	Пакет должен содержать в себе следующие копии документов: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Инвойс</li> <li>2. Упаковочный</li> <li>3. CMR (при наличии)</li> <li>4. Экспортная декларация (при наличии)</li> <li>5. Сертификат происхождения.</li> <li>6. Контракт (копия)</li> <li>7. Приложение к контракту</li> <li>8. Доп. соглашения к контракту</li> <li>9. Проформа Инвойс + её перевод</li> <li>10. Платежное поручение</li> <li>11. Прайс лист</li> <li>12. Тех. Описание груза</li> </ol>
За 10 дней, до прибытия груза в порт, Исполнитель запрашивает у Инициатора пакет документов для таможенного оформления, который содержит в себе следующие документы (в электронном варианте): Инициатор должен отправить этот пакет Исполнителю за 2 рабочих дня до прихода груза в порт. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Контракт (копия)</li> <li>2. Приложение к контракту</li> <li>3. Доп. соглашения к контракту</li> <li>4. Проформа Инвойс + её перевод</li> <li>5. Платежное поручение</li> <li>6. Прайс лист</li> <li>7. Тех. Описание груза</li> </ol>	

Для оформления ПП/ПД/ЕА необходимы следующие сведения/документы (скан-копии):

1. Инвойс
2. Упаковочный лист с разбивкой брутто/нетто по каждой позиции
3. CMR/ТТН/Авианакладная/Коносамент (Ответственный - Исполнитель)
4. Номер и дата контракта
5. Спецификация на поставку в формате EXCEL (ОИЗ).
6. Погран.переход/порт (Ответственный - Исполнитель).
7. Дата предоставления ПП/ПД (Ответственный - Исполнитель).
8. Техническое описание с указанием основных характеристик, производитель, торговая марка, применение на ВЕНТС

Для оформления ИМ40/ЕА необходимы следующие сведения/документы:

1. Инвойс (оригинал с перевозчиком) – **Инициатор**
2. Упаковочный лист с разбивкой брутто/нетто по каждой позиции – **Инициатор**
3. CMR/ТТН/Авианакладная/Коносамент (оригинал с перевозчиком) – **Исполнитель**
4. Контракт, спецификация к контракту (копия) – **Инициатор**
5. Доп. соглашение к контракту (копия, если нужно) – **Инициатор**
6. Экспортная декларация страны отправителя (копия) - **Исполнитель\***



## Продовження дод. Б

7. Сертифікат походження товару (оригінал з перевізником) або замінюючий його Документ – **Ініціатор**
8. Проформа (копія) – **Ініціатор**
9. Платіжне поручення (копія) – **Ініціатор\***
10. Прайс-лист/комерційне пропозиція (копія) – **Ініціатор**
11. Справка о транспортних расходах (копія) – **Ісполнитель**
12. Документ підтверджуючий наявність витрат по страхуванню вантажу з документальним підтвердженням оплати грошових засобів – **Ісполнитель**
13. Номер складу, на який потрібно отгрузити товарну партію **Ініціатор (вказує в заявці)**
14. Технічне описання з вказанням основних характеристик, виробник, торговельна марка, застосування на ВЕНТС – **Ініціатор**

### Додаткові документи (за необхідності):

1. Переклад інвойсу – **Ініціатор\*\***
2. Лист від виробника з проханням прийняти новий інвойс/упаковочний + переклад листа, лист (оригінал) від Вентс в митницю з проханням прийняти в роботу новий інвойс/упаковочний (в разі надходження вантажу без документів, або з некоректним інвойсом/упаковочним) – **Ініціатор**

### Уточнення:

- при поставках морським і авіа/авто транспортом, повний пакет документів для митного оформлення повинен бути наданий на **етапі підготовки ПП/ПД** (Згідно Прикладу №2).

-Для підготовки ЕА оригінали документів не потрібні, достатньо кольорових скан-копій

\*В разі передплати.

\*\*Дані документи повинні бути надані за запитом ОЗЛ Ісполнителю в термін одного робочого дня.

### Коментарі:

- Зони відповідальності по документах розподілені (**Ініціатор/Ісполнитель**).
- При виникненні будь-яких невідповідностей/трудностей з постачальником - **Ініціатор** приваляється до питання додатково.
- **Ісполнитель** виступає особою, координуючою процес, і не несе відповідальності за правильність оформлення відгрузочних документів. Дані документи погоджує **Ініціатор**, який, в свою чергу, є відповідальною особою. Це правило не стосується даних про перевізника вказуваних в СМР, авіанакладної, коносамента. За правильність цих даних несе відповідальність **Ісполнитель**.
- **Ініціатор** надсилає пакет документів (при наявності) на етапі розміщення заявки.

## Продовження дод. Б

### Приложение №3 к Регламенту ОЗЛ

#### Взаимодействие с Отделом таможенного оформления.

После получения полного пакета документов Исполнитель коммуницирует с Отделом таможенного оформления (далее ОТО) касательно таможенного оформления груза:

1. Исполнитель предоставляет в ОТО полный пакет документов\* на этапе подготовки ПП/ПД/ЕА (Приложение № 2).
2. Исполнитель информирует ОТО минимум за 1 рабочий день о прибытии транспорта на таможенный терминал (Приложение№7).
3. Исполнитель информирует ОТО минимум за 1 рабочий день о необходимости оформления ПД/ЕА для своевременного резервирования денежных средств.
4. ОТО после получения полного пакета документов приступает к подготовке ПП/ПД/ЕА.
5. При отсутствии замечаний к документам - ОТО готовит ПП/ПД/ЕА в течение рабочего дня\*\*\*.
6. В случае предоставления документов после 14:00 - процесс подготовки ПП/ПД/ЕА ОТО переносится на следующий рабочий день (кроме случаев острой производственной необходимости\*\*).
7. В случае замечаний к документам, не позволяющим завершить процесс подготовки ПП/ПД/ЕА, оформление переносится до момента полного устранения замечаний.
8. ОТО запускает процедуру таможенного оформления грузов в день прибытия автотранспорта на таможенный терминал до 13-00 (кроме случаев острой производственной необходимости\*\*).

\*Исполнитель предоставляет справку о транспортных расходах и контактные данные водителя до начала процесса таможенного оформления в режиме ИМ40/ЕА.

\*\*Требуется письменное согласование на уровне руководителя департамента ДМТО.

\*\*\*Кроме случаев поставки новой продукции, оборудования и комплектующих со сложным вопросом классификации.

## Продовження дод. Б

## Приложение №4 к Регламенту ОЗЛ

ЗАЯВКА НА ОТПРАВКУ №/ГОД (ЭКСПОРТ, ОБРАЗЦЫ).

Компания-получатель	
Страна получателя	
Адрес доставки груза	
Телефоны, e-mail	
Контактное лицо	
Вид доставки: авиа/море/авто	
Дата готовности к отправке	
Тип груза	
Вид упаковки	
Описание груза	
Штабелировать/не штабелировать	
Количество мест, размеры (см)	
Вес нетто	
Вес брутто	
Объем груза	
Условие поставки	
№ перемещения 1С на склад ОР, ОСКП	
Желаемая дата доставки	
Фактическое место нахождения груза	

## Закінчення дод. Б

Приложение №5 к Регламенту ОЗЛ

Экспорт (ОБРАЗЦЫ)

	ІНВОЙС / INVOICE
X	ПРОФОРМА – ІНВОЙС / PROFORMA- INVOICE

Номер / No: \_\_\_\_\_

<u>ВІДПРАВНИК / CONSIGNOR</u> Компанія / Company name: _____ Адреса / Address: _____ Тел., факс / Tel., fax: _____ ПІБ / Contact name: _____		<u>ОДЕРЖУВАЧ / CONSIGNEE</u> Компанія / Company name: _____ Адреса / Address: _____ Тел., факс / Tel., fax: _____ ПІБ / Contact name: _____			
Країна експорту / Country of export:		Країна призначення / Country of ultimate destination:			
Номер накладної TNT / TNT consignment note number:		К-сть місць / Number of pieces: Вага нетто / Total net weight: _____ Вага бруто / Total gross weight: _____			
Повний опис товарів Full description of the goods	Код товару УКТЗЕД Tariff number	Країна походження Country of origin	К-сть одиниць Number of units	Вартість за одиницю, валюта Unit value, (currency)	Загальна вартість, валюта Sub total value, (currency)
Умови поставки Terms of delivery:	X	Commercial Invoice <b><u>Invoice for customs purpose only</u></b>		Загальна вартість, валюта Total value and currency:	

Дата експорту / Date of exportation: \_\_\_\_/\_\_\_\_/201\_\_.

## ДОДАТОК В

### Заявка на транспорт

Компания-отправитель	SHENGZHOU CITY DONG FANG MOTOR CO. LTD
Страна отправителя	Китай
Адрес забора груза	NO.168, PU NAN FIRST ROAD, SHENGZHOU CITY, ZHEJIANG PRO., CHINA
Телефоны, e-mail	chase_dfsales@sina.com, +86 19557589200
Контактное лицо	Chase
Вид доставки: авиа/море/авто	авиа
Дата готовности к отгрузке	04.05.2024
Тип груза	моторы
Вид упаковки	коробки
Описание груза	моторы
Штабелировать/не штабелировать	штабелировать
Количество мест, размеры (см)	90 ящиков - 520*325*230 мм, 25 ящиков - 565*272*366 мм
Объем груза	4,91 м <sup>3</sup>
Вес груза	3270,00 кг
Условие поставки	EXW SHENGZHOU
Статус оплаты	не оплачен (сообщу дополнительно)
Инвойсовая стоимость груза	\$21 283,50
Желаемая дата получения груза на таможенный терминал в г Киев	04.07.2024
Дата прибытия на завод согласно заказа 1с подписанного директором	11.07.2024
Желаемая дата получения груза на Вентс	20.05.2024
№ заказа 1С	3027 (003-24)
Отгрузить на склад № (указать номер склада)	5
Статус согласования сопроводительных документов	не согласованы
Сертификат EUR-1 нужен/не нужен	Не нужен
Комментарии	<b>Заказ срочный!!!</b>

Оформил: Кирса С.Н.  
ОИЗ

Дата: 30.04.2024

## ДОДАТОК Г

### Службова записка

Утверждаю  
Директор ЧАО «ВЕНТС»  
Коломийченко В.А. 

#### Службевая записка

Прошу дать разрешение на осуществление авиафрахта от компании DONG FANG (Китай) позиций ниже из заказа BC000003027 от 26.02.24 (003-24):

- Двигатель BL72-2E-A021 = 2100 шт.
- Двигатель BL123-2E-A011 = 100 шт.
- Двигатель BL123-2E-A021 = 150 шт.
- Двигатель BL72-2E-A041 = 600 шт.

Необходимость авиафрахта возникает по следующим причинам:

- Происходит существенное смещение готовности и отгрузки ранее размещенных заказов из-за дефицитов комплектующих у производителя,
- на складе отправителя произошёл взрыв и выход суден был смещен,
- сроки предыдущих заказов не учитывали проблем в Красном море из-за хуситов, т.к. размещались до возникновения этой проблемы.

Вынужденный рост с/с наиболее массовых готовых изделий с участием этих позиций – в таблице ниже:

Курс \$ - 37,82

Код 1С	Наименование	Произв. с/сть		Отклонение	
		2 кв 2024г		2 варианта от	
		отправлено	ув. логистики на двигатель	1 варианта	
		1 вариант	2 вариант		
		\$	\$	%	\$
0687913814	Электродвигун BL123-2E-A011 2P 200/220V 2800rpm 230V 50/60Hz CCW + Конденсатор (Комплект) - коэф =2,04				
0687919226	Вентс ТТ Сайлент-М 250	107,35	130,44	22%	23,09
0687910402	Вентс ТТ ПРО 250	50,76	73,85	45%	23,09
0687913815	Электродвигун BL123-2E-A021 2P 172/197W 2450rpm 230V 50/60Hz CW + Конденсатор (Комплект) - коэф =2,04				
0687878884	BLAUBERG Turbo 315	72,98	101,49	39%	28,51
0687919227	Вентс ТТ Сайлент-М 315	163,33	191,84	17%	28,51
0687910403	Вентс ТТ ПРО 315	72,51	101,02	39%	28,51
0687913810	Электродвигун BL72-2E-A021 2P 35/40W 2800rpm 230V 50/60Hz CCW + Конденсатор (Комплект) - коэф =2,05				
0687919222	Вентс ТТ Сайлент-М 125	52,98	60,57	14%	7,60
0687910368	Вентс ТТ ПРО 100	18,75	26,35	41%	7,60
0687910369	Вентс ТТ ПРО 125	18,34	25,93	41%	7,60
0687930609	НВТТТ ПРО 100-0032	25,79	33,38	29%	7,60
0688001532	Электродвигун BL72-2E-A041 2P 19/21W 2400/2500rpm 230V 50/60Hz CW + Конденсатор (Комплект) - коэф =2,04				
0688288154	BLAUBERG Calm Rund 150	15,26	21,65	42%	6,39
0688286378	BLAUBERG KIT Ducto 150-7 n/f	22,03	28,41	29%	6,39
0688295263	Вентс Квайт 150	14,93	21,32	43%	6,39
0688295228	Вентс Квайтлайн 150	12,92	19,31	49%	6,39

«Индикативная стоимость доставки 21 000USD» по данным ДМТС. Срок поставки ориентировочно 21 к.дн.

Для минимизации % невыполнения плана торговых подразделений на февраль 2024 года и учитывая пункты, описанные выше, прошу разрешить авиафрахт выше указанных позиций.

25.04.24

Руководитель ДПи ЭА



Иценко А.М.

## ДОДАТОК Д

### Структура підприємства

Структура підприємства			
Действия *   Отображать активные			
Структура Предприятия			
Предприятие *     Права *			
+	Структура підприємства		
+	01. Адміністрація	000000002	01. Адміністрація
+	02. Фінансові служби	000000157	02. Фінансові служби
+	03. Виробництво	000000403	03. Виробництво
+	04. Служби розвитку	000000212	04. Служби розвитку
+	06. Департамент ЗЕД та логістики	000000392	06. Департамент ЗЕД та логістики
+	08. Служба охорони та режиму	000000193	08. Служба охорони та режиму
+	09. Департамент експортних продаж та маркетингу	000000395	09. Департамент експортних продаж та маркетингу
+	10. Департамент матеріально-технічного постачання	000000405	10. Департамент матеріально-технічного постачання
+	11. Служба якості	000000361	11. Служба якості
+	12. Департамент планування та економічного аналізу	000000413	12. Департамент планування та економічного аналізу
+	13. Ідальня	000000503	5-5. Ідальня 13. Ідальня
+	14. Сервісна служба	000000384	14. Сервісна служба
+	16. Департамент з управління персоналом	000000452	16. Департамент з управління персоналом
+	17. Департамент планування та контролю виробництва	000000474	17. Департамент планування та контролю виробництва
+	18. Департамент торгівлі	000000110	18. Департамент торгівлі
+	19. Конструкторсько-технологічний департамент	000000511	19. Конструкторсько-технологічний департамент
+	20. Департамент маркетингу	000000593	20. Департамент маркетингу
+	21. Департамент проектування, виробництва та збуту електричних машин	000000612	21. Департамент проектування, виробництва та збуту електричних машин
+	22. Департамент фінансів	000000618	22. Департамент фінансів
+	23. Департамент розвитку обладнання для кондиціонування та систем промислового холоду	000000649	23. Департамент кондиціонування та промислового холоду
+	24. Департамент інформаційних технологій	000000725	24. Департамент інформаційних технологій

## ДОДАТОК Е

## Звіт про виробництво промислової продукції за видами

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ 3 0 6 3 7 1 1 4

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується статтею 21 Закону України "Про державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186 Кодексу України про адміністративні правопорушення

Безкоштовний сервіс для електронного звітування "Кабінет респондента" за посиланням: <https://statzvit.ukrstat.gov.ua>

## ЗВІТ ПРО ВИРОБНИЦТВО ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА ВИДАМИ

за \_Лютий\_ 2022\_ року

(місяць)

Подають:	Термін подання
юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб	не пізніше 10 числа місяця, наступного за звітним
– територіальному органу Держстату	

№ 1-П  
(місячна)  
ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Держстату  
25 лютого 2021 р. № 151

## Респондент:

Найменування: Приватне акціонерне товариство «Вентиляційні системи»

Місцезнаходження (юридична адреса): м. Київ, вул. М.Коцюбинського, 1

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада:

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса): 08154, Київська обл., Фастівський р-н, м.Боярка, вул. Соборності, 36

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада:

## Код території відповідно до:

Кодификатора адміністративно-територіальних  
одиниць  
та територій територіальних громад  
(КАТОТГ)

Класификатора об'єктів  
адміністративно-  
територіального устрою України  
(КОАТУУ)

UA або

(код території визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

## Інформація щодо відсутності даних

У випадку відсутності даних необхідно поставити у прямокутнику позначку – V 

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних:

Не здійснюється вид економічної діяльності, який спостерігається Одиниця припинена або перебуває в стадії припинення Здійснюється сезонна діяльність або економічна діяльність, пов'язана з тривалим циклом виробництва Тимчасово призупинено економічну діяльність через економічні чинники/карантинні обмеження Проведено чи проводиться реорганізація або передано виробничі фактори іншій одиниці Відсутнє явище, яке спостерігається 

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ підприємства, якому у звітному місяці передано в оренду потужності з випуску промислової продукції

повністю


або

частково


Ідентифікаційний код ЄДРПОУ підприємства, якому у звітному місяці продано потужності з випуску промислової продукції

повністю


або

частково


Назва виду продукції за Номенклатурою продукції промисловості (НПП)	Одиниця вимірювання за НПП	Код продукції за НПП	Кількість виробленої продукції за звітний місяць (валове виробництво)	Кількість запасів виробленої продукції на кінець звітного місяця
			1	2
А	Б	В		
Виробництво виробів із пластмас	кг	22.23.19	120009	101423
Виробництво, листів, труб і профілів із пластмас	т	22.21.21.57	197	201
Вентилятори побутові	шт.	27.51.15.30	219156	284613
Нагрівачі електричні	шт.	27.51.26	625	916
Вентилятори промислові	шт.	28.25.20	36564	43099
Вентилятори промислові особові	шт.	28.25.20.30	892	4036
Вентилятори промислові відцентрові	шт.	28.25.20.50	13168	19456
Вентилятори промислові інші	шт.	28.25.20.70	22504	19607





## Закінчення дод. Е

Стор. 5 ф. № 1-П (місячна)

Пояснення щодо значних відхилень даних ( $\pm 30\%$  і більше) проти попереднього місяця:

Код продукції за НПП	Пояснення

Пояснення щодо уточнення (виправлення) даних за місяць (місяці) звітної року та року, що передує звітному:

Місяць, рік	Назва показника	Код продукції за НПП	Одиниця вимірювання продукції за НПП	Дані (уточнені, виправлені)	Пояснення

\_\_\_\_ Директор  
 Місце підпису керівника (власника) або особи,  
 відповідальної за достовірність наданої інформації  
 Головний бухгалтер  
 Заступник головного бухгалтера  
 телефон: \_\_401-62-51 (вн.20-34);\_\_ 050-419-88-59.

\_\_\_\_ Валерій Колодійченко\_\_\_\_  
 (Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Ірина Філімонова  
 Любов Микитюк

електронна пошта: \_\_l.mikityuk@vents.com.ua