

3. Гуц С.В. Оценка эффективности логистических систем. *Вестник СПбГУ*. 2007. № 4. С.44-61.
4. Еванс Дж.Р., Берман Б. Введення в маркетинг. М. : Сирин, 2002. 308 с.
5. Ламбен Ж.Ж. Стратегічний маркетинг. М. : Экономика, 2005. 210 с.
6. Кирюков С.И. Становление и развитие маркетинговой логістики. *Вестник СПбГУ*. 2006. № 3. С. 44-61.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. М. : Вильямс, 2007. 647 с.
8. Неруш Ю.М. Логистика. М. : Проспект, 2006. 512 с.
9. Чеботаев А.А., Чеботаев Д.А. Логистика и маркетинг. М. : Экономика, 2005. 246 с.

### **ВАРТІСТЬ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ЗАПАСІВ**

*Осташевській В. С., здобувач вищої освіти 4 року навчання,  
Vladislavost.99@gmail.com*

*Науковий керівник: Бочарова Н. А., к. е. н., доцент  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Балансова вартість запасів або балансові витрати – це обліковий термін, який визначає всі господарські витрати, пов’язані з утриманням та зберіганням нереалізованих товарів. Загальна цифра включатиме відповідні витрати на складування, зарплату, транспорт і обслуговування, податки та страхування, а також амортизацію, усадку та альтернативні витрати. Можливі витрати представляють потенційні вигоди, які втрачає людина, інвестор чи бізнес при виборі однієї альтернативи над іншою. Ідея альтернативних витрат є основним поняттям в економіці. Оскільки за визначенням вони невидимі, альтернативні витрати можна легко пропустити, якщо не бути обережними. Розуміння потенційно втрачених можливостей шляхом вибору однієї інвестиції над іншою дозволяє краще приймати рішення.

Хоча фінансові звіти не відображають альтернативних витрат, власники бізнесу часто використовують цю концепцію для прийняття освічених рішень, коли перед ними є кілька варіантів. Наприклад, вузькі місця часто є наслідком альтернативних витрат. Формула розрахунку альтернативних витрат – це просто різниця між очікуваною прибутковістю кожного варіанту.

Загальні балансові витрати часто відображаються як відсоток від загальних запасів підприємства за певний період часу. Цифра використовується підприємствами, щоб визначити, скільки доходу можна отримати на основі поточного рівня запасів. Це також

допомагає бізнесу визначити, чи є потреба виробляти більше чи менше для підтримки сприятливого потоку доходів.

Витрати на перевезення запасів часто називають просто як витрати на утримання. Бухгалтери несуть відповідальність за облік усіх пов'язаних з цим витрат.

Зокрема, для роздрібних продавців запаси та пов'язані з ними витрати становлять значний відсоток оборотних активів на балансі. Таким чином, управління потоками товарно-матеріальних запасів може суттєво вплинути на витрати на перевезення цих запасів. Очевидні відчутні витрати на зберігання товарно-матеріальних цінностей, такі як зберігання, обробка та страхування товарів. Менш очевидними є такі нематеріальні активи, як альтернативна вартість грошей, які були використані для придбання товарно-матеріальних цінностей, і вартість погіршення стану та застарілості товарів, що зберігаються.

Можливі витрати, як правило, визначаються як ціна на попередні інші, можливо, більш вигідні способи використання грошей, які пов'язані на зберігаються товарах.

Коли АТП є публічним товариством, аналітики відстежують витрати на перенесення запасів з часом на предмет значних змін, а також порівнюють витрати на перевезення запасів з тими, що належать до однорідної групи.

Витрати на транспортування, також відомі як витрати на утримання та витрати на перевезення запасів, – це витрати, які підприємство сплачує за утримання запасів на складі. Бізнес може нести різноманітні балансові витрати, включаючи податки, страхування, витрати працівників, амортизацію, витрати на зберігання предметів на зберіганні, витрати на заміну швидкозношуваних предметів та альтернативні витрати. Навіть вартість капіталу, яка допомагає приносити дохід для бізнесу, є балансовою вартістю. Хоча альтернативні витрати невидимі та нематеріальні, вони можуть суттєво вплинути на прибутковість АТП. Транспортні витрати також іноді називають балансовими витратами запасів. АТП з часом сплачує різні витрати на утримання та зберігання товарно-матеріальних цінностей перед їх продажем та відправкою клієнтам. Підприємства розраховують ці витрати, щоб оцінити рівень прибутку, який вони можуть обґрунтовано очікувати від своїх поточних запасів. Це також корисно при визначенні, чи має підприємство збільшувати чи зменшувати виробництво товарів.

Знаючи свої балансові витрати, бізнес може залишатися на рівні витрат і продовжувати приносити стабільний потік доходу.

Дні продажів запасів (DSI) – це фінансовий коефіцієнт, який вказує середній час у днях, який витрачає підприємство, щоб перетворити свої товарні запаси, включаючи незавершене виобництво, у продажі.

Щоб виготовити товар, що продається, підприємство потребує сировини та інших ресурсів, які утворюють запаси та мають собівартість. Крім того, існують витрати, пов'язані з виготовленням товарного товару з використанням запасів. Такі витрати включають витрати на оплату праці та оплату комунальних послуг, таких як електроенергія, яка представлена вартістю проданих товарів (COGS) і визначається як вартість придбання або виготовлення продукції, яку АТП продає протягом певного періоду. DSI обчислюється на основі середньої вартості запасів та вартості товарів, проданих протягом певного періоду або на певну дату. Математично кількість днів у відповідному періоді обчислюється з використанням 365 на рік та 90 на чверть. У деяких випадках замість цього використовується 360 днів.

Цифра чисельника відображає оцінку запасів. Знаменник (Вартість продажу / Кількість днів) представляє середні витрати, що витрачаються АТП на день на виготовлення товарного товару. Чистий коефіцієнт дає середню кількість днів, витрачених підприємством на утримання запасів, якими вона володіє.

Залежно від практики бухгалтерського обліку можна використовувати дві різні версії формули DSI. У першій версії середня сума запасів приймається як цифра, повідомлена на кінець звітного періоду, наприклад, наприкінці фінансового року, що закінчується 30 червня. Ця версія представляє значення DSI "станом на" згадану дату. В іншій версії береться середнє значення інвентаризації дати початку та дати закінчення, і отримана цифра відображає значення DSI "протягом" того конкретного періоду.

Оскільки DSI вказує тривалість часу, коли грошові кошти підприємства пов'язані з її інвентарем, переважна менша вартість DSI. Менша кількість свідчить про те, що підприємство ефективніше і частіше розпродає свої товарні запаси, що означає швидкий товарообіг, що веде до потенціалу отримання більшого прибутку (припускаючи, що продажі здійснюються з прибутком). З іншого боку, велике значення DSI вказує на те, що підприємство, можливо, бореться із застарілими великими товарно-матеріальними запасами і,

можливо, вклало занадто багато коштів у це саме. Також можливо, що АТП може зберігати високий рівень запасів, щоб досягти високих показників виконання замовлення, наприклад, в очікуванні продажів бамперів під час майбутнього святкового сезону.

DSI є показником ефективності управління запасами АТП. Запаси складають значну частину операційних вимог до капіталу для бізнесу. Обчислюючи кількість днів, протягом яких підприємство тримає товарний запас до того, як зможе його продати, цей коефіцієнт ефективності вимірює середній проміжок часу, протягом якого готівкові кошти АТП потрапляють у запас.

Однак на це число слід дивитись обережно, оскільки воно часто не має контексту. DSI, як правило, сильно відрізняється між галузями, залежно від різних факторів, таких як тип товару та бізнес-модель. Тому важливо порівняти значення серед тих самих секторів однорідних АТП. Підприємства в технологічному, автомобільному та меблевому секторах можуть дозволити собі довго утримувати свої товарні запаси, але ті, що займаються бізнесом, що швидко псує або швидко споживає товари (FMCG), не можуть. Отже, слід проводити порівняння по галузях для значень DSI.

Слід також зазначити, що високе значення DSI може бути часом кращим в залежності від динаміки ринку. Якщо в наступному кварталі очікується дефіцит певного товару, бізнесу може бути краще затриматися на своєму запасі, а потім продати його пізніше за набагато вищу ціну, що призведе до поліпшення прибутку в довгостроковій перспективі.

Наприклад, ситуація із посухою в певному регіоні з м'якою водою може означати, що влада буде змушена подавати воду з іншої області, де якість води більш важка. Це може призвести до зростання попиту на водоочисники через певний період, що може принести користь АТП, якщо вони запасуються запасами.

Незалежно від однозначної цифри, зазначеної DSI, керівництво підприємства повинно знайти взаємовигідний баланс між оптимальними рівнями запасів та ринковим попитом.

### **Література.**

1. Базилук А. В., Малишкін О. І. Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 256 с.
2. Жиленко К., Ольховик О., Свириденко А., Солошенко Л., Дзюба Н. Транспортні послуги. *Бухгалтерський тиждень*. 2016. № 21. URL:

<https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2016/may/issue-21/article-18074.html> (дата звернення: 10.11.2020).

3. Савлук М.І., Мороз А.М., І. М. Лазепко І.М. Гроші та кредит: підручник. 6-те вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2011. 589 с.

4. Хомовий С., Томілова Н. Системи покращення обліку запасів на підприємстві. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2016. Вип. 2. С. 75-81.

5. Wnuk-Pel, T. Changes in company's management accounting systems. *Eurasian journal of business and economics*. 2010, Vol. 3. Issue. 6. P. 85-111.

## ОЦІНКА ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВИБОРУ ЙОГО ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ

*Свердлик Є. В., здобувач вищої освіти,  
sverdlik45@ukr.net*

*Науковий керівник: Криворучко О. М., д. е. н., професор  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В економічній літературі застосовуються різні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Особливий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, в якому поряд з ресурсним розглядаються і інші не менш важливі аспекти структури. Кризовий стан національної економіки і окремих підприємств, супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням наднормативних запасів матеріалів і готової продукції, закономірно призводить до втрати потенціалу, зокрема логістичного. Сучасні умови функціонування соціально-економічних систем господарювання говорять про необхідність застосування нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію дій, за допомогою яких ми бачимо ефективно подолання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища і які дозволяють своєчасно адаптуватися до нього.

Завдання дослідження сутності категорій «потенціал», «економічний потенціал», проблеми його формування, оцінка і управління розглядаються в працях вітчизняних вчених, таких як А. Балацький, Б. Бачевський, Л. Головкова, Н. Краснокутська, Е. Лапін, В. Савченко, А. Федонин т.п. Дослідженню складу логістичного потенціалу присвятили свої роботи А. Ареф'єва, Е. Лапін, А. Логвинова, І. Савенко та ін. Однак значення логістичного потенціалу підприємств і його вплив на формування ефективні