***Додаток 1***

***Блок-схема технологічного процесу виготовлення котла газового водогрійного типу «Данко»***

Технологічний прцес виготовлення котла типу «Данко» можна поділити на 4 рівні (виділити проміжні підвузли та вузли):

I – виготовлення деталей і визначення покупних деталей;

II – виготовлення підвузлів;

III – виготовлення вузлів;

IV – складання редуктора.

До покупних деталей (підвузли), які будуть придбані відносяться: газовий пальник і газова автоматика (Голландія, Чехія, Італія).

Складаємо опис технологічних процесів на кожному рівні:

На першому рівні деталі котла виготовляються паралельно незалежно одна від другої у різних технологічних процесах:

ТП 1 – виготовлення патрубків, нарізання різьби (заготовка – труба 0,5, 1, 1¼, 2 дюйми);

О 1.1 – стрічково-відрізна;

О 1.2 – токарна;

О 1.3 – різьбонарізна.

ТП 2 – розрізування стального листа (ножиці гільйотинні, револьверний прес холодного штампування);

ТП 3 – холодно-штампувальний (прес кривошипно-шатунний);

ТП 4 - вирубування деталей із стального листа (револьверний прес холодного штампування);

ТП 5 – згинання листів (електромеханічний листозгинальний прес);

ТП 6 – фарбування в білий колір (конвеєрна лінія порошкового фарбування).

На другому рівні (підвузли):

ТП 7 – зварювання теплообмінника;

ТП 8 – зварювання арматури для газової автоматики і газового пальника;

ТП 9 – зварювання газоходу.

На третьому рівні:

ТП 10 – зварювання корпуса котла і складання його внутрішньої частини;

ТП 11 – випробування на герметичність теплообмінника і корпуса;

ТП 12 – фарбування в чорний колір внутрішньої частини.

На четвертому рівні (технологічний процес зборки):

ТП 13 – складання котла шляхом виконання наступних операцій:

О 13.1 – складання корпуса з газоходом;

О 13.2 – складання корпуса з теплоізоляцією;

О 13.3 – складання корпуса з автоматикою;

О 13.4 – складання облицювання;

О 13.5 – випробування газової арматури;

О 13.6 – транспортування на дільницю пакування;

О 13.7 – пакування;

О 13.8 – транспортування на склад готової продукції.

**IV р.**

ТП 13

ТП 12

ТП 11

ТП 10

**III р.**

**II р.**

ТП 8

ТП 9

ТП 7

**I p.**

**I р.**

ТП 1

ТП 2

ТП 3

ТП 4

ТП 5

ТП 6

*Блок-схема 1*. *Виготовлення котла на рівні технологічних процесів*

***Додаток 2***

**Оцінка характеристик профілю покупців**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ з/ п** | **Параметри профілю покупців** | **Індикатори** | **Оцінка в балах** | | |
|  |  |  | **1** | **2** | **3** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| 11. | Прихильність покупців до товарів підприємства | Частота придбання товарів у даному підприємстві | Дуже рідко | Нерегу­лярно | Регулярно |
| 22. | Торгова сила покупців | Рівень інформованості покупців про товар, ціну, режим роботи підприємства | Немає опові­щення | Недостатній рівень  інформова­ності | Широке оповіщення |
|  |  | Чутливість споживачів до зміни рівня цін на товари підприємства | Дуже чутливі | Недуже чутливі | Нечутливі |
|  |  | Фінансовий стан покупця | Нижче  серед­нього рівня | Середній рівень | Вище за середній рівень |

***Додаток 3***

**Оцінювальна шкала постачальників**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Показник** | **Бали** | | |
| **1** | **2** | **3** |
| 1  1. | Репутація та імідж | Незначна репутація і невисокий імідж | Добра репутація і добрий імідж | Дуже добра репу­тація і високий імідж |
| 2  2. | Рівень каналу розподілу | трьохрівневий | дворівневий | однорівневий |
| 3  3. | Доступність  (територіальна,  комунікативна) | Підприємство  постачальник  розміщено далеко,  але добрий  комунікативний  зв'язок | Підприємство постачальник  розміщено  недалеко, але  слабкий  комунікативний  зв'язок | Підприємство  постачальник  розміщено  недалеко, добрий  комунікативний  зв'язок |
| 4  4. | Сконцентрова-  ність  постачальника на  роботі з клієнтами | Число постійних  клієнтів для  підприємства  постачальника не  грає великої ролі | Підприємства  постачальники  зацікавлені в  довгостроковій  роботі з певною  кількістю клієнтів | **—** |
| 5  5. | Надання гарантій  якості товару  підприємством  постачальником | вибірково надає  гарантії якості  товару, що  поставляє | надає гарантії  якості товару, що  поставляє | поряд з наданням  гарантії якості  товару, що  поставляє,  забезпечує  своєчасну реакцію  у відповідь на  претензії щодо  якості |
| 6  6. | Умови поставки та форма розрахунків | Транспортування і  комерційний ризик  бере на себе  покупець; ціна в  договорі фіксована  без 100%  попередньою  оплатою | Транспортування і  комерційний ризик бере на себе постачальник; ціна  в договорі є  нестабільною, але  постачальник  вимагає 100%)  попередньої  оплати | Транспортування,  страхування і комерційний ризик  бере на себе постачальник; ціна  в договорі є  нестабільною але  постачальник не  вимагає 100%)  попередньої оплати] |

***Додаток 4***

*Модель стратегічного управління підприємством*

Стратегічний аналіз

Визначення ідей, цілей, місії, пріоритетів

Внутрішнього середовища

Зовнішнього середовища

Аналіз стратегічних альтернатив

Вибір стратегій для окремих бізнесів

Визначення функціональних стратегій

Визначення загальної організаційної стратегії

Вибір стратегічних альтернатив

Формування (корекція) організаційної структури

Формування організаційної культури

Розробка програми дій

Реалізація стратегії

Стратегічний контролінг