***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 рівеньінформова­ності | Широке оповіщення |
|  |  | Чутливість споживачів до зміни рівня цін на товари підприємства | Дуже чутливі | Недуже чутливі | Нечутливі |
|  |  | Фінансовий стан покупця | Нижчесеред­нього рівня | Середній рівень | Вище за середній рівень |

***Додаток 3***

**Оцінювальна шкала постачальників**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Показник** | **Бали** |
| **1** | **2** | **3** |
| 11. | Репутація та імідж | Незначна репутація і невисокий імідж | Добра репутація і добрий імідж | Дуже добра репу­тація і високий імідж |
| 22. | Рівень каналу розподілу | трьохрівневий | дворівневий | однорівневий |
| 33. | Доступність(територіальна,комунікативна) | Підприємствопостачальникрозміщено далеко,але добрийкомунікативнийзв'язок | Підприємство постачальникрозміщенонедалеко, алеслабкийкомунікативнийзв'язок | Підприємствопостачальникрозміщенонедалеко, добрийкомунікативнийзв'язок |
| 44. | Сконцентрова-ністьпостачальника нароботі з клієнтами | Число постійнихклієнтів дляпідприємствапостачальника неграє великої ролі | Підприємствапостачальникизацікавлені вдовгостроковійроботі з певноюкількістю клієнтів | **—** |
| 55. | Надання гарантійякості товарупідприємствомпостачальником | вибірково надаєгарантії якостітовару, щопоставляє | надає гарантіїякості товару, щопоставляє | поряд з наданнямгарантії якостітовару, щопоставляє,забезпечуєсвоєчасну реакціюу відповідь напретензії щодоякості |
| 66. | Умови поставки та форма розрахунків | Транспортування ікомерційний ризикбере на себепокупець; ціна вдоговорі фіксованабез 100%попередньоюоплатою | Транспортування ікомерційний ризик бере на себе постачальник; цінав договорі єнестабільною, алепостачальниквимагає 100%)попередньоїоплати | Транспортування,страхування і комерційний ризикбере на себе постачальник; цінав договорі єнестабільною алепостачальник невимагає 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