

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

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Ігор ВІНІЧЕНКО**
« ____ » _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: Аналіз виробничого потенціалу підприємства та резерви
підвищення ефективності його використання**

Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач

Григорій КРУГЛЯК

**Науковий керівник,
к.е.н., доцент**

Тамара САМІЛИК

Дніпро – 2022

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: Менеджменту і маркетингу
Кафедра: Економіки
Освітньо-професійна програма: «Економіка»
Спеціальність: 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____
«_____» _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ
на підготовку кваліфікаційної роботи

_____ **Кругляку Григорію Сергійовичу** _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Аналіз виробничого потенціалу підприємства та резерви підвищення ефективності його використання

Науковий керівник: Самілик Т.М., к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від «04» жовтня 2022 року № 2912

2. Термін подання здобувачем роботи: 01.12.2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: Закони та законодавчі акти України, річні звіти підприємства, району, статистична звітність, додаткові таблиці до річних звітів, наукова література

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. Теоретичні аспекти ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. 2. Сучасний стан ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. 3. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
Показники економічної ефективності діяльності підприємства. Забезпеченість та ефективність використання матеріальних ресурсів. Стан транспортних засобів підприємства. Показники експлуатації рухомого складу підприємства. Склад і структура елементів витрат. SWOT-Аналіз компанії ПрАТ «АТП 11263». Показники конкурентного потенціалу підприємства.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання . 05.09.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір вихідної інформації	вересень 2022 р.	
2	Підготовка теоретичного розділу	вересень 2022 р.	
3	Робота над другим розділом	жовтень 2022 р.	
4	Робота над третім розділом	листопад 2022 р.	
5	Узагальнення висновків та пропозицій	листопад 2022 р.	
6	Оформлення дипломної роботи	грудень 2022 р.	

Здобувач (ка)

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

Науковий керівник

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «Аналіз виробничого потенціалу підприємства та резерви підвищення ефективності його використання»

Кваліфікаційна робота: 78 с., 21 табл., 6 рис., 1 додаток, 52 літературних джерела.

Об'єктом дослідження є процес формування та ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні і практичні аспекти економічної ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Мета і завдання дослідження. Обґрунтування теоретичних засад та прикладних рекомендацій щодо оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Завданнями дипломної роботи є:

- розкрити теоретичні аспекти ефективності використання ресурсного та виробничого потенціалу підприємства
- розробити методичні підходи до оцінки та ефективності використання потенціалу підприємства
- проаналізувати сучасний стан ефективності використання потенціалу підприємства
- визначити напрями підвищення ефективності використання потенціалу підприємства

Методи дослідження. Для написання роботи були використані такі методи, як економіко-статистичний, економіко-математичний, абстрактно-логічний. Основу роботи становить системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів. Під час виконання дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: метод наукового узагальнення, метод порівняльного аналізу – у процесі дослідження праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності основних понять, методи

синтезу та аналізу.

Наукова новизна одержаних результатів в роботі полягає в подальшому формуванні потенціалу підприємства, який враховує характер трансформаційного впливу факторів різних рівнів.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістали подальшого розвитку:

- розмежування основних термінів та категорій таких як: «оцінка», «аналіз» та «діагностика» потенціалу підприємства;
- виділено основні чинники, що впливають на процес формування потенціалу підприємства та окреслено підходи до його формування;
- ідентифікація тенденції покращення результатів господарської діяльності підприємства поряд з застарілою його МТБ;
- обґрунтовано основні напрями оптимізації ефективності використання потенціалу підприємства.

Досліджено та розмежовано категорії «потенціал», «потенціал підприємства», «ресурсний потенціал», «виробничий потенціал»; «оцінка», «аналіз» та «діагностика» потенціалу підприємства. Проаналізовані та виділені основні чинники, що впливають на процес формування потенціалу підприємства та окреслено підходи до його формування. Досліджено основні методики оцінки та ефективності використання потенціалу підприємства та встановлено, що на сучасному етапі відсутня єдина методика визначення ефективності використання потенціалу підприємства. Проаналізовано основні показники наявності та ефективності використання виробничо-промислового потенціалу підприємства та доведено нестандартну тенденцію покращення результатів господарської діяльності підприємства поряд з застарілою його МТБ. Запропоновано та обґрунтовано пропозиції та рекомендації щодо оновлення парку і підвищенні якості транспортних послуг шляхом впровадження моделі потенціалу в конкурентному середовищі.

Керівництвом підприємства пропонується результати практичних

досліджень впровадити в діяльність підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Потенціал, ресурсний потенціал, виробничий потенціал, оцінка потенціалу, ефективність використання потенціалу, процес формування потенціалу, автотранспортне підприємство, стратегія розвитку

KEYWORDS

Potential, resource potential, productive potential, estimation of potential, efficiency of the use of potential, process of forming of potential, motor transport enterprise, strategy of development.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Сутність та складові елементи ресурсного потенціалу підприємства	11
1.2. Методичні підходи до оцінки та ефективності використання потенціалу підприємства	19
Висновки до першого розділу	23
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	26
2.1. Організаційно – економічна характеристика діяльності підприємства	26
2.2. Економічні результати використання виробничого потенціалу підприємства	33
2.3. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємства	40
Висновки до другого розділу	47
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	49
3.1. Напрями оптимізації виробничого потенціалу підприємства	49
3.2. Розробка стратегій розвитку потенціалу підприємства	57
Висновки до третього розділу	64
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71
ДОДАТКИ	76

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах воєнного та пост воєнного стану особлива увага усіх підприємств повинна приділятися раціональному та ефективному використанню потенціалу підприємства. Адже, саме ефективне використання наявного потенціалу підприємства суттєво впливає на досягнення ним стратегічних цілей, це – максимальне задоволення потреб споживачів та отримання максимального прибутку від своєї діяльності. Саме прибуток дає можливість підприємству здійснювати постійне оновлення виробничого потенціалу, впроваджувати інноваційні технології і тим самим залишатись конкурентоспроможним підприємством в економічному просторі. Але, якщо підприємство навіть має потужний потенціал, проте не раціонального та не ефективно його використовує, то такому підприємству складно залишатись конкурентоспроможним на ринку.

Проблемам формування та ефективного використання потенціалу підприємства досить тривалий період часу приділялась значна увага вітчизняними та закордонними дослідниками, такими як: Л. Абалкін, В. Андрійчук, Л. Волошин, М. Гладій, А. Задоя, Н. Краснокутська, О. Материнська, А. Ярова, В. Шиян та інші. Проте більшість теоретичних концепцій щодо визначення категорії ресурсний потенціал, його оцінки та ефективності використання значно різняться між собою. Тому, виникає необхідність щодо більш детального розгляду зазначеної категорії, процесу формування ресурсного та виробничого потенціалу зокрема, методиці оцінки наявності його на підприємстві та ефективності використання. Все вищезазначене актуалізує тему обраної роботи і економічне значення наукових результатів досліджень.

Об'єктом дослідження є процес формування та ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні і практичні аспекти економічної ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Мета і завдання дослідження. Обґрунтування теоретичних засад та прикладних рекомендацій щодо оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Завданнями дипломної роботи є:

- розкрити теоретичні аспекти ефективності використання ресурсного та виробничого потенціалу підприємства
- розробити методичні підходи до оцінки та ефективності використання потенціалу підприємства
- проаналізувати сучасний стан ефективності використання потенціалу підприємства
- визначити напрями підвищення ефективності використання потенціалу підприємства

Методи дослідження. Для написання роботи були використані такі методи, як економіко-статистичний, економіко-математичний, абстрактно-логічний. Основу роботи становить системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів. Під час виконання дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: метод наукового узагальнення, метод порівняльного аналізу – у процесі дослідження праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності основних понять, методи синтезу та аналізу.

Наукова новизна одержаних результатів в роботі полягає в подальшому формуванні потенціалу підприємства, який враховує характер трансформаційного впливу факторів різних рівнів.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістали подальшого розвитку:

- розмежування основних термінів та категорій таких як: «оцінка», «аналіз» та «діагностика» потенціалу підприємства;
- виділено основні чинники, що впливають на процес формування потенціалу підприємства та окреслено підходи до його формування;

- ідентифікація тенденції покращення результатів господарської діяльності підприємства поряд з застарілою його МТБ;
- обґрунтовано основні напрями оптимізації ефективності використання потенціалу підприємства.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в розробці конкретних пропозицій та рекомендацій щодо оновлення парку і підвищенні якості транспортних послуг шляхом впровадження моделі потенціалу в конкурентному середовищі.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з реферату, вступу, трьох розділів, сьомих підрозділів, висновків та пропозицій, переліку використаних джерел, додатків. Повний обсяг роботи становить 78 сторінок. Перелік використаних джерел становить 52 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та складові елементи ресурсного потенціалу підприємства

Процеси глобалізації та євроінтеграції все більше вимагають від підприємств посилення їх конкурентоспроможності, яка в свою чергу суттєво залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів, що складаються в економічному просторі. Відсутність стабільності зовнішніх економічних та політичних факторів, що впливають на діяльність підприємств, особливо в умовах воєнного стану, вимагають від підприємств все більше зосереджуватись на внутрішніх факторах впливу на поточний та перспективний їх розвиток з урахуванням нестабільності зовнішніх чинників. Тому, для досягнення стратегічних цілей, підвищення конкурентоспроможності власних підприємств в умовах воєнного та пост воєнного стану, одним із основних завдань сучасних підприємств є забезпечення збалансованості можливостей підприємства з наявним потенціалом зовнішнього середовища. А відтак, саме забезпеченість та ефективність використання підприємствами ресурсного потенціалу є однією із найважливіших задач кожного сучасного підприємства.

В економічній теорії існує певне уявлення щодо категорії «ресурсний потенціал». Досить велика кількість вітчизняних та закордонних науковців надали визначення категорії «ресурсний потенціал», її складовим частинам та процесам формування і управління ними. Проте, досі існують недостатньо обґрунтовані та суперечливі деякі аспекти щодо його формування та використання. А відтак, є доцільність більш детально приділити увагу сутності зазначеної категорії, її складовим частинам та процесам формування й використання.

Для повного уявлення більшої частини відмінностей при трактуванні категорії ресурсного потенціалу та формуванні його складових частин, спочатку надамо визначення таким категоріям як: «потенціал», «ресурси», «потенціал підприємства».

Термін «потенціал» походить від латинського *potentia*, що означає «потужність, сила». Такий переклад дозволяє застосовувати даний термін у різних сферах. Так, даний термін можемо використовувати під час висловлювання щодо сили, міцності людини, природи, підприємства, економіки тощо. Навіть тлумачний словник української мови надає декілька визначень даного терміну в залежності від сфери застосування. Так, згідно зазначеного словника термін «потенціал» можна трактувати як:

1. «Енергетична характеристика певної точки силового поля (електричного, гравітаційного), яка визначає потенціальну енергію тіла з відповідним зарядом, що знаходиться в цій точці».
2. «Сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері. // Запас чого-небудь; резерв. // Приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов».
3. «Економічний потенціал - сукупність економічних можливостей держави (або об'єднання держав), які можуть бути використані для забезпечення всіх матеріальних потреб (виробництва, оборони, особистих потреб населення і т. ін.)» [49]

Отже, у загальному розумінні термін «потенціал» можна трактувати як сукупність наявних засобів, потужностей, що можуть бути мобілізовані у будь-який момент з метою досягнення стратегічних цілей або вирішення окремих задач певною особою, підприємством або державою.

Щодо категорії «ресурси», то згідно словника іншомовних слів даний термін у перекладі з латинської мови означає «підіймаюсь», «виникаю знову»

і трактується як «Запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби» або «Засіб, джерела, можливість, якими можна скористатися в разі необхідності» [47].

Згідно енциклопедії сучасної України термін «економічні ресурси» трактується як «сукупність матеріальних і нематеріальних факторів та засобів, що забезпечують функціонування й безперебійний процес суспільного виробництва і відтворення.» [20].

Отже, під ресурсами з економічної точки зору слід розуміти сукупність матеріальних та нематеріальних елементів, які прямо чи опосередковано формують виробничий процес.

Щодо категорії «потенціал підприємства» зазначимо, що досить тривалий період часу під даною категорією розуміли тільки розміри самого підприємства, а саме: обсяги виробництва продукції, обсяги наявності земельних, трудових та матеріальних ресурсів. Проте, дану категорію можна розглядати і з іншої сторони, а саме з точки зору не тільки наявності ресурсів, а і з точки зору їх використання. Адже категорія «потенціал підприємства» є більш змістовною категорією ніж категорія «ресурси», оскільки потенціал включає до свого складу ресурси. «Він показує сукупність наявних і прихованих ресурсів. Перші необхідно ефективно використати, а другі – мобілізувати» [13].

Виходячи з вище зазначеного під ресурсним потенціалом слід розуміти сукупність всіх наявних та прихованих ресурсів, які забезпечують підприємству максимізацію прибутку та його конкурентоспроможність. Але, при такому визначенні зазначеного терміну виникає питання: А які саме ресурси ми відносимо до ресурсного потенціалу? Для більшого розуміння проаналізуємо більшість визначень категорії «ресурсний потенціал» різними науковцями.

Отже, Л.Ф. Берднікова ресурсний потенціал трактує як «Характеристика наявності фінансових, виробничих та інноваційних ресурсів, які в подальшому можуть бути активовані для ефективного

функціонування, а також резервів та можливостей мобілізації цих ресурсів, які можна буде використати для забезпечення безперебійної роботи в майбутньому» [10]. Згідно даного визначення до ресурсного потенціалу вона відносить фінансові, виробничі та інноваційні ресурси.

О.А. Материнська та А.О. Ярова під даним терміном розуміють «Сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для досягнення поточних стратегічних цілей та виконання місії підприємства» [32]. На відміну від Л.Ф. Берднікової в даному визначенні фігурують матеріальні, нематеріальні, трудові та фінансові.

Б.В. Мочалов трактує ресурсний потенціал як «Сукупність можливостей факторів (ресурсів), що реалізуються в процесі виробництва матеріальних благ, а також невикористаних можливостей, задля ефективного використання виробничих, природних і науково-технічних ресурсів, необхідних для забезпечення економічного зростання підприємства та більш повного задоволення суспільних потреб» [27], а основними ресурсами тут виступають виробничі, природні та науково-технічні.

М.В. Гладій вважає, що ресурсний потенціал – це «сукупна інтегральна продуктивність промислових і природних засобів виробництва, а також трудових ресурсів, які відображаються показниками виходу валової та товарної продукції на одиницю земельної площі [15]. До складу ресурсного потенціалу віднесено промислові, природні та трудові ресурси.

Можна і надалі продовжувати аналізувати визначення категорії «ресурсний потенціал», але вже навіть з наведених визначень видно, що існує певна різниця між ними, а саме: по-перше, кожен з науковців у своєму визначенні надає різний перелік ресурсів; по-друге, з даних визначень видно, що існує, як мінімум, два підходи до розуміння категорії «ресурсний потенціал», а саме ресурсний та результативний. Різниця в цих підходах полягає у різній оцінці ресурсного потенціалу. Так, з точки зору ресурсного підходу його оцінка зводять до визначення вартості доступних ресурсів, а

рівень їх використання визначають відношенням отриманого результату до обсягу застосованих ресурсів. Результативний підхід передбачає оцінку ресурсного потенціалу з точки зору їх мобілізації таким чином, щоб за допомогою цих ресурсів виготовити максимальний обсяг продукції.

Тепер, більш детально розглянемо складові частини ресурсного потенціалу. Тут слід зазначити, що досить тривалий період часу вважали, що до складових частин ресурсного потенціалу слід відносити матеріальні, трудові та фінансові ресурси. В аграрних підприємствах ще додатково включались земельні ресурси, як основний засіб виробництва продукції. Тобто складовими частинами ресурсного потенціалу вважали тільки ті ресурси, які приймають активну участь у виробничому процесі. Але, якщо навіть розглядати складові частини ресурсного потенціалу тільки з точки зору наявних ресурсів задіяних у процесі виробництва, виникає одразу декілька питань. По-перше, всім відомо, що фінансові ресурси не приймають активної участі у виробництві продукції. Вони лише обслуговують процес виробництва. По-друге, за таких визначень складових частин ресурсного потенціалу не враховуються деякі стадії процесу відтворення продукції. А отже, включати до складу ресурсного потенціалу тільки ресурси, які приймають активну участь у процесі виробництва продукції є помилкою. Тому більшість науковців пішли далі. Вони розширили складові частини ресурсного потенціалу і внесли до його складу наступні елементи: систему управління, стиль керівництва, маркетинг, власне сам товар чи послугу, інновації, постачання, збут та, навіть, ексклюзивні можливості. Таким чином, в залежності від специфіки підприємства в межах кожної функціональної області формується свій потенціал, який в певній мірі впливає на конкурентоспроможність підприємства.

Отже, на рівні підприємства можна сформулювати декілька груп його потенціалу, а саме:

- *організаційний потенціал*, який забезпечує ефективне функціонування підприємства;

- *виробничий потенціал*, сутністю якого є здатність виробляти певний обсяг продукції;

- *маркетинговий потенціал підприємства*, що забезпечує можливість зберігати своїх споживачів продукції та залучати нових;

- *трудовий (кадровий) потенціал*, головною задачею якого є забезпечення досяжності стратегічних цілей підприємства;

- *науково-технічний (інноваційний) потенціал*, наявність якого дає можливість підприємству впроваджувати інноваційні технології, техніку, ноу-хау тощо. Наявність такого потенціалу на підприємстві надає суттєві переваги підприємству у порівнянні з його конкурентами. Адже саме новітні технології надають можливості підприємству суттєво збільшувати обсяги виробництва продукції та знижувати її собівартість;

- *соціальний потенціал*. Щодо соціального потенціалу досить тривалий час йшли певні суперечки відносно виділення його складовою частиною потенціалу, оскільки основною його функцією є забезпечення соціальних потреб, в першу чергу, працівника підприємства. А це інколи досить великі витрати, які несе підприємство. Так де тут логіка відносно визначення потенціалу підприємства, який повинен працювати таким чином, щоб максимізувати обсяги виробництва продукції при мінімальних витратах на сам потенціал. Але, якщо на дану складову потенціалу подивитись з іншої точки зору, то можна побачити суттєве значення цього складового елемента. Адже, якщо керівництво підприємства не буде турбуватись про своїх найкращих фахівців, то вони можуть перейти працювати до його конкурента і там, використовуючи свої інтелектуальні та фахові здібності, значно покращити загальний результат діяльності підприємства. Отже, соціальні умови праці працівників суттєво впливають на кінцевий результат діяльності підприємства.

Як раніше зазначалось, в залежності від специфіки підприємства формується його ресурсний потенціал. Сам процес формування потенціалу має декілька підходів, а саме:

1. *Системний підхід*, який за своєю суттю відповідає ресурсній концепції. Тобто, спочатку на підставі аналізу потреб споживачів, аналізу ринкової ситуації відносно обсягів пропонуємої продукції (послуги) на ринку, її якості та ціни, складаються параметри «виходу» продукції або послуги. Потім аналізуються параметри «входу» на підставі можливих технологій виробництва продукції, відповідної техніки, наявності сировини тощо. І тільки після цього формуються внутрішні бізнес-процеси. Таким чином, йде співставлення зовнішніх та внутрішніх параметрів щодо можливості забезпечення кінцевого результату з метою максимізації, як задоволення потреб споживачів, так і максимізації прибутку для підприємства.
2. *Маркетинговий підхід* передбачає формування потенціалу підприємства тільки на підставі «виходу». Тобто при застосуванні відповідного підходу головними критеріями у формуванні потенціалу підприємства є максимізація задоволення потреб населення продукцією (або послугою) відповідної якості.
3. *Функціональний підхід*, який відповідає результативній концепції і, сутність якого полягає у пошуку зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Такий підхід передбачає пошук декількох альтернативних варіантів наявності ресурсного потенціалу, що забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат. Застосування даного підходу дозволяє найбільш повно задовольняти нові потреби, з одного боку, і забезпечувати стійку конкурентну перевагу, з іншого.
4. *Інноваційний підхід* передбачає, що на підприємстві активізується інноваційна діяльність, яка потребує додаткових інвестицій та новітніх засобів виробництва.

5. *Нормативний підхід*, сутність якого полягає в тому, що встановлюються обґрунтовані нормативи щодо ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.
6. *Комплексний підхід*, який передбачає урахування усіх факторів (економічних, організаційних, соціальних тощо) з метою повного вирішення поставленої задачі.
7. *Оптимізаційний підхід* передбачає, що на підставі економіко-математичних моделей та статистичних методів здійснюється оптимальне співвідношення між усіма складовими частинами потенціалу підприємства.
8. *Структурний підхід* передбачає, що виділяються окремі складові частини потенціалу, яким надається пріоритет під час його формування з метою покращення розподілу ресурсів між ними.

В економічній літературі існує і ряд інших підходів щодо формування ресурсного потенціалу підприємства. Але саме ці підходи найчастіше виділяються більшістю науковців.

Отже, підсумовуючи проведений аналіз сутності ресурсного потенціалу, його складових частин та різних підходів щодо його формування на підприємстві можна зробити висновок, що:

- В економічній літературі існує, як мінімум, два підходи щодо визначення категорії «ресурсний потенціал» - це ресурсний та результативний підходи. Різниця в цих підходах полягає у різній оцінці ресурсного потенціалу. Так, з точки зору ресурсного підходу його оцінка зводять до визначення вартості доступних ресурсів, а рівень їх використання визначають відношенням отриманого результату до обсягу застосованих ресурсів. Результативний підхід передбачає оцінку ресурсного потенціалу з точки зору їх мобілізації таким чином, щоб за допомогою цих ресурсів виготовити максимальний обсяг продукції;

- Незважаючи на те, що більшість науковців вважають, що не можна ресурсний потенціал підприємства зводити тільки до процесу виробництва

продукції, тобто його складовими елементами повинні бути не тільки матеріальні, трудові, земельні (для аграрних підприємств) та фінансові ресурси, а і є необхідність враховувати інтелектуальний, маркетинговий, організаційний, науково-технічний, соціальний та інші види потенціалів підприємства, все ж таки єдиної думки щодо переліку складових частин потенціалу підприємства не існує. Однак існує єдина думка, що перелік складових елементів ресурсного потенціалу в більшій його частині буде залежати від специфіки діяльності самого підприємства.

- На процес формування ресурсного потенціалу впливає специфіка діяльності підприємства, а сам процес формування потенціалу має декілька підходів, а саме: системний, маркетинговий, функціональний інноваційний, нормативний, комплексний, оптимізаційний, структурний та інші підходи.

1.2. Методичні підходи до оцінки та ефективності використання потенціалу підприємства

Одним із важливих завдань будь-якого підприємства є оцінка забезпеченості та ефективності використання потенціалу підприємства. Адже, саме наявність відповідних ресурсів та раціональне їх використання дозволяють підприємству бути конкурентоспроможним на ринку.

Нажаль сьогодні не існує єдиної методики щодо оцінки ресурсного потенціалу та ефективності його використання. Навіть, під час опису самої методики, більшість науковців надаючи методику визначення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу визначають її як «оцінка ефективності». Але, якщо мова йде про «оцінку» то вона надає уявлення про розмір потенціалу. Тобто про забезпеченість підприємства ресурсним потенціалом, а не про ефективність його використання. Для того, щоб визначити ефективність використання потенціалу підприємства, на наш

погляд, необхідно застосовувати такі терміни як «діагностика», яка дозволяє виявити недоліки в потенціалі підприємства, або використовувати саме словосполучення «економічна ефективність використання».

В сучасному науковому світі досі не існує єдиної методики визначення ефективності використання потенціалу підприємства. Частина дослідників вважає, що раціональне використання потенціалу можна розглядати лише у порівнянні отриманого результату з тими ресурсами, які застосовувались для виробництва продукції або наданої послуги. Інші дослідники вважають, що відповідне порівняння нічого не дасть, оскільки воно не надає загального уявлення про використання ресурсного потенціалу як цілісної складової. А тому, на їх думку, доречним є використання, як окремих показників ефективності використання складових частин ресурсного потенціалу, так і впровадження інтегрального показника, який надасть цілісне уявлення про ефективність використання потенціалу підприємства. Виходячи з вище сказаного, вважаємо за необхідно розглянути декілька методик визначення ефективності використання потенціалу підприємства.

В економічній діагностиці використовується декілька методів аналізу потенціалу підприємства, а саме:

- *Аналітичний метод*, який дозволяє проаналізувати, як окремі складові частини потенціалу підприємства, так і визначити його рівень використання в цілому. До того ж, даний метод надає можливості побачити проблемні місця в потенціалі підприємства та розкрити резерви його зростання, проаналізувати вплив різних факторів на ефективність його використання. Цей метод пропонують більшість науковців. Адже, саме за допомогою конкретного цифрового матеріалу ми можемо побачити реальну картину того, що відбувається на підприємстві.

- *Експертний метод*. Застосовується у тих випадках, коли відсутня статистична інформація по окремим складовим потенціалу підприємства (наприклад: соціальний потенціал). В даному випадку прибігають до оцінки окремих явищ, компонентів тощо експертів, які застосовуючи свій досвід

суб'єктивно можуть оцінити рівень використання або забезпеченості окремої складової частини потенціалу підприємства.

- *Бальний метод*. Застосовуються у випадках, коли складовий елемент потенціалу підприємства не має кількісного виміру (наприклад: інтелектуальна оцінка кадрового потенціалу або рівень витрат на освіту). В таких випадках застосовується шкала бальної оцінки (як правило від 0 до 10 балів), за допомогою якої здійснюється оцінка окремих частин потенціалу.

- *Графічний метод*, який застосовують більше для наочності розуміння стану з потенціалом підприємства. Застосування такого методу надає можливість візуалізовано побачити вузькі місця в комплектації потенціалу підприємства.

- *Економіко-математичне моделювання*. Даний метод доцільно застосовувати для оцінки науково-технічного потенціалу або під час складання оптимального плану випуску виробів, коли стоїть завдання максимізації прибутку, обсягу реалізації або мінімізації витрат за умови обмеження витрат матеріалів на одиницю виробленої продукції (робіт чи послуг).

Наведені методи діагностики потенціалу підприємства можуть застосовуватись, як окремо, так і в комплексі з іншими методами визначення рівня використання потенціалу підприємства.

Діагностика потенціалу, як правило, проводиться у два етапи. Спочатку здійснюється експрес-діагностика, з метою виявлення проблемних місць в потенціалі підприємства, а потім здійснюється комплексна діагностика, яка надає загальне уявлення про рівень використання потенціалу підприємства.

Аналіз наданих методик діагностики потенціалу підприємства різними науковцями, як правило, зводиться до методик, які засновані на ресурсному підході.

На наш погляд, одна з найкращих методик оцінки ресурсного потенціалу підприємства за окремими складовими та в цілому по підприємству (Додаток А) надана Косянчуком Т.Ф., Лук'яною В.В.,

Майоровою Н.І. та Швид В.В.

Також заслуговує на увагу методика, що ґрунтується на визначенні інтегрального показника ресурсного потенціалу підприємства на підставі розрахунку одиничних, групових та комплексних показників складових частин потенціалу підприємства (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Система показників для розрахунку інтегрального показника рівня ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства

Назва показника	Метод розрахунку	Умовні позначення
1. Одиничні показники	$q_j = \frac{q_{оцін}}{q_{баз}}$	q_j – одиничні показники в межах кожного із складових РПП за визначений період; q_{оцін} – бальна оцінка кожного показника ефективності використання складових РПП за визначений період (має 10 б); q_{баз} – бальна базова оцінка кожного показника в межах складових РПП за визначений період (має 10 б); j – кількість одиничних показників у межах кожного із складових РПП
2. Групові показники	$I_{гр} = V_j \times q_j$	I_{гр} – групові показники в межах кожного із складових РПП за визначений період; V_j – коефіцієнт вагомості одиничного показника в межах кожного із складових РПП ($\sum 1$).
3. Комплексні показники	$K_i = \sum_{i=1}^n I_{гр}$	K_i – комплексний показник оцінки ефективності управління РПП за відповідними складовими; n – кількість групових показників у межах кожного із складових РПП
4. Інтегральний показник	$I_{ЕУРПП} = \sum_{i=1}^5 V_i \times K_i$	I_{ЕУРПП} – інтегральний показник ефективності управління РПП; V_i – коефіцієнт вагомості кожного із складових РПП ($\sum 1$ – рекомендовано 5х0,2)
Шкала: 8 ≤ I _п ≤ 10 – високий рівень ефективності управління РПП (складовими РПП); 6 ≤ I _п ≤ 7,9 – достатній рівень ефективності управління РПП (складовими РПП); 4 ≤ I _п ≤ 5,9 – середній рівень ефективності управління РПП (складовими РПП);		

$2 \leq I_p \leq 3,9$ – задовільний рівень ефективності управління РПП (складовими РПП);
 $0 \leq I_p \leq 1,9$ – низький рівень ефективності управління РПП (складовими РПП).

Джерело: [12]

Враховуючи вище зазначені дослідження щодо методики оцінки та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства зазначимо, що:

- Сьогодні не існує єдиної методики щодо оцінки ресурсного потенціалу та ефективності його використання. Навіть, під час опису самої методики, більшість науковців надаючи методику визначення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу визначають її як «оцінка ефективності». Але, якщо мова йде про «оцінку» то вона надає уявлення про розмір потенціалу, а не про ефективність його використання. Для того, щоб визначити ефективність використання потенціалу підприємства, на наш погляд, необхідно застосовувати такі терміни як «аналіз», «діагностика», які дозволяють виявити недоліки в потенціалі підприємства, або використовувати саме словосполучення «економічна ефективність використання»;

- Аналіз наданих методик діагностики потенціалу підприємства різними науковцями, як правило, зводиться до методик, які засновані на ресурсному підході і поділяються на дві частини. Одні науковці надають методики, що засновані на діагностиці окремих складових частин потенціалу підприємства, другі – вважають, що комплексний аналіз оцінки та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства повинен зводитись до інтегрального показника на підставі одиничних, групових та комплексних показників складових частин потенціалу підприємства.

Висновки до першого розділу:

На підставі проведених досліджень ми можемо зробити наступні

ВИСНОВКИ:

- В економічній літературі існує, як мінімум, два підходи щодо визначення категорії «ресурсний потенціал» - це ресурсний та результативний підходи. Різниця в цих підходах полягає у різній оцінці ресурсного потенціалу. Так, з точки зору ресурсного підходу його оцінка зводять до визначення вартості доступних ресурсів, а рівень їх використання визначають відношенням отриманого результату до обсягу застосованих ресурсів. Результативний підхід передбачає оцінку ресурсного потенціалу з точки зору їх мобілізації таким чином, щоб за допомогою цих ресурсів виготовити максимальний обсяг продукції;

- Незважаючи на те, що більшість науковців вважають, що не можна ресурсний потенціал підприємства зводити тільки до процесу виробництва продукції, тобто його складовими елементами повинні бути не тільки матеріальні, трудові, земельні (для аграрних підприємств) та фінансові ресурси, а і є необхідність враховувати інтелектуальний, маркетинговий, організаційний, науково-технічний, соціальний та інші види потенціалів підприємства, все ж таки єдиної думки щодо переліку складових частин потенціалу підприємства не існує. Однак існує єдина думка, що перелік складових елементів ресурсного потенціалу в більшій його частині буде залежати від специфіки діяльності самого підприємства.

- На процес формування ресурсного потенціалу впливає специфіка діяльності підприємства, а сам процес формування потенціалу має декілька підходів, а саме: системний, маркетинговий, функціональний інноваційний, нормативний, комплексний, оптимізаційний, структурний та інші підходи.

- Сьогодні не існує єдиної методики щодо оцінки ресурсного потенціалу та ефективності його використання. Навіть, під час опису самої методики, більшість науковців описуючи методику визначення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу визначають її як «оцінка ефективності». Але, якщо мова йде про «оцінку» то вона надає уявлення про розмір потенціалу, а не про ефективність його використання. Для того, щоб

визначити ефективність використання потенціалу підприємства, на наш погляд, необхідно застосовувати такі терміни як «аналіз», «діагностика», які дозволяють виявити недоліки в потенціалі підприємства, або використовувати саме словосполучення «економічна ефективність використання»;

- Аналіз наданих методик діагностики потенціалу підприємства різними науковцями, як правило, зводиться до методик, які засновані на ресурсному підході і поділяються на дві частини. Одні науковці надають методики, що засновані на діагностиці окремих складових частин потенціалу підприємства, другі – вважають, що комплексний аналіз оцінки та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства повинен зводитись до інтегрального показника на підставі одиничних, групових та комплексних показників складових частин потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно – економічна характеристика діяльності підприємства

За сучасних умов бізнес-середовище діяльності автотранспортних підприємств характеризується високою динамічністю і конкуренцією, що посилюються. Кризові явища в економіці набули перманентного характеру та обумовлені природними протиріччями економічних інтересів суб'єктів споживчого ринку, що формують ринкове середовище функціонування підприємств. За таких умов стійкість положення автотранспортного підприємства в конкурентному середовищі стала визначатися не стільки наявністю й ефективністю використання доступних для нього ресурсів, скільки можливостями їхнього генерування в конкурентному потенціалі, що створює умови зростання конкурентоспроможності підприємства в стратегічній перспективі. Усвідомлення даної обставини призводить до активізації економічного аналізу господарської діяльності підприємства, розробки заходів щодо забезпечення режиму економії, підвищення ефективності робіт, виявлення резервів, попередження втрат і непродуктивних витрат, впливу на раціональне використання всіх видів ресурсів.

Приватне акціонерне товариство «АТП 11263» знаходиться у Чечелівському районі Дніпропетровської області на вулиці Орловська, 21 і займає 40 га землі. Засновником та директором підприємства є Тараненко Олег Іванович.

Створене автотранспортне підприємство в 1957 року, як автомобільний парк вантажних таксомоторів. Еволюція машинного парку за 65 років існування підприємства від «ГАЗ-51» та «МАЗ-500» до «Skoda» і ін. За весь

період свого функціонування підприємство приймало участь у будівництві набережної, будівництві метрополітену, автовокзалу, мостів через річку Дніпро, об'їзної дороги, міжнародних перевезеннях, в т.ч. транспортування до країн Європи та СНД гуманітарної допомоги. З 18 листопада 1994 року підприємство змінило організаційно-правову форму господарювання на акціонерне товариство закритого типу, пізніше на приватне акціонерне товариство з розміром статутного капіталу у 33 673,20 грн. «АТП №11263» було присвоєно звання «Лідер транспортної галузі України» (2005, 2008, 2009), а в 2009 році стало лауреатом всеукраїнської акції «Лідер товарів та послуг Україна 2009» в галузі транспорту за вагомих здобуток в економічне зростання держави та отримало нагороду «Підприємство року 2013».

Основний вид діяльності – перевезення вантажним автомобільним транспортом. Крім того, автотранспортне підприємство надає послуги з технічного обслуговування та ремонту автотранспортних засобів, пасажирських перевезень міського та приміського сполучення, установа та монтаж машин і устаткування, ремонту і технічного обслуговування електронного й оптичного устаткування тощо.

Загальний обсяг автомобільного транспорту підприємства станом на 2021 рік складає 65 шт, які формують такі напрямки надання послуг: машини класу Євро-3, Євро-5 (для міжнародних перевезень); самоскиди; легкові таксомотори.

На території «АТП 11263» знаходяться такі виробничі об'єкти, як котельня, КПП, ТО-1, ТО-2, мийка автомобілів (механізована), адміністративні приміщення, їдальня, автостоянки вантажного (TIR PARKING) та легкового автотранспорту.

Станом на 2021 рік на підприємстві працює 75 працівників, з яких 11 осіб відносяться до категорії управлінського персоналу, а саме: начальник автоколони, начальник відділу міжнародних перевезень, провідний інженер, начальник відділу безпеки дорожнього руху, помічник голови правління, начальник відділу кадрів, начальник майстерень. На рис. 2.1. відображена

схема структури управління підприємством.

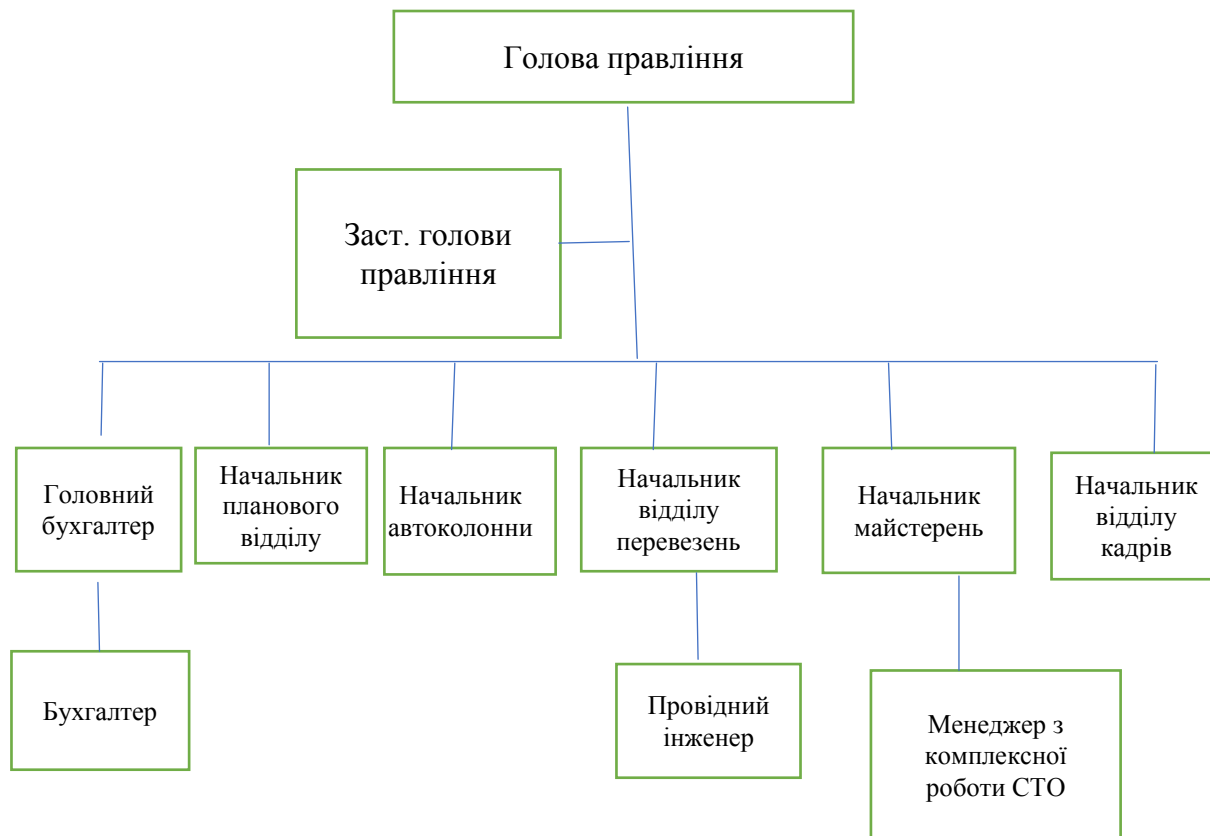


Рис. 2.1. Структура управління ПрАТ «АТП 11263»

Плановий відділ організує розробку поточних планів виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства, залучаючи для цього працівників інших відділів та служб, а також виробничих підрозділів; доводить плани до виконавців; організує статистичний облік та контроль, складає звіти; проводить аналіз виконання плану; розробляє пропозиції щодо усунення причин недоліків у роботі АТП та забезпечення виконання планових завдань; бере участь у складанні плану підвищення ефективності виробництва та контролю за його виконанням; визначає економічну ефективність організаційно-технічних заходів.

Відділ праці та зарплати розробляє пропозиції щодо покращення організації праці водіїв, ремонтних та допоміжних робітників; удосконалює системи оплати праці та преміювання окремих категорій працівників; організує нормування праці; визначає норми виробітку та розцінки; проводить роботу з підготовки колективних договорів з боку адміністрації,

індивідуальних підприємців та контролю за їх виконанням.

Бухгалтерія організує фінансову роботу для підприємства; проводить облік наявності коштів; контролює їх збереження та витрачання; перевіряє фінансовий стан підприємства; організовує розрахунки з клієнтурою, постачальниками, фінансово кредитними відділами.

Процесом перевезення займається відділ перевезень, який приймає заявки, розробляє графіки руху, складає оперативні плани перевезень, випуску та повернення автомобілів, розробляє заходи щодо покращення використання рухомого складу, виписує дорожні листи, здійснює контроль за випуском автомобілів на лінію, приймає від водіїв дорожні листи та інші документи, що веде щоденний облік виконання роботи по кожному автомобілю та в цілому по АТП, складає змінно – добовий звіт про роботу автопарку.

Виробничі ланки, що обслуговують вантажні перевезення – автоколони (АК) №1 та №2, у свою чергу кожна поділяється на бригади за видами перевезень; так АК №1 поділено на 2 бригади одна обслуговує міські, інша приміські перевезення; АК №2 розділена на 3 бригади з обслуговування міжнародні перевезення тощо.

Для організаційної структури підприємства характерні особливості, які не можна назвати цілком обґрунтованими:

- структурні підрозділи (служби організації перевезень та технологій підготовки виробництва, кадрова та економічна служба та ін.) безпосередньо замкнуті на першого керівника, що визначає його перевантаженість та знижує ефективність управління;

- структурно розмита робота з персоналом (що полягає в наявності незалежних один від одного відділу кадрів та бухгалтерський відділ або необ'єднаних організаційно працівників, які виконують ці функції). Так, відповідно до наведеної організаційної структури, питання організації та оплати праці вирішують в економічному відділі, структурно роз'єднаному з відділом кадрів;

- відсутність служби маркетингу або працівника, який займається проблемами розвитку підприємства, розробкою стратегічних планів;
- характерно також неузгодження та розсіювання цілей по всій організаційній структурі внаслідок недоліків у функціональному поділі праці.

У своїй діяльності підприємство керується: Законами та постановами Верховної Ради України; Указами Президента; Постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України; Нормативні документи міністерств і відомств України; Статутом; Наказом про облікову політику.

Результати роботи підприємства (за основним статутним видом діяльності) за основними показниками роботи вантажних автомобільних транспортних засобів відображені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні показники роботи вантажних автомобільних транспортних засобів підприємства

Рік	Перевезено вантажів, тис. т	Вантажообіг, тис т/км	Середня дальність перевезень 1 т вантажу, км
2019	124,7	23566	204,2
2020	115,9	19736	118,2
2021	116,8	21155	176,2
2021 до 2019, (+, -)	-7,9	-2411	-28,0

Аналіз табл. 2.1 дозволив встановити, що в динаміці за 2019-2021 рр. відбулося зниження обсягу вантажоперевезень на 7,9 тис. т, вантажообіг – на 2411 т/км, середня дальність перевезень 1 т вантажу зменшився на 28 км. Зниження всіх показників роботи вантажних автомобільних транспортних засобів пов'язано з пандемією, яка в 2020 суттєво змінила відносини в межах економічних суб'єктів в регіоні, країні та міждержавні перевезення. Ситуація поступово починає вирівнюватися в 2021 р. як свідчать зростання всіх показників в цьому році відносно 2020 р.

Розглянемо забезпеченості та ефективності використання матеріальних

ресурсів діяльності підприємства (табл. 2.2). Аналіз забезпеченості та ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства доводить, що протягом останніх п'яти років наявність, як основних, так і оборотних фондів на підприємстві збільшилась на 18,6% та 17,9% відповідно.

Таблиця 2.2

Забезпеченість та ефективність використання матеріальних ресурсів

Показники	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Вартість основних фондів, тис грн.	33820,38	37919,11	40112,07	118,6
Вартість оборотних фондів, тис. грн.	16210,42	17063,6	19106,2	117,9
Дохід від наданих послуг, тис. грн.	153334,73	177900,80	183115,60	119,4
Капіталоозброєність, тис. грн. на особу	450,94	505,59	534,83	118,6
Продуктивність основного капіталу, грн.	4,53	4,69	4,57	100,8
Капіталомісткість, грн.	0,22	0,21	0,22	100,0
Коефіцієнт оберненості оборотних фондів	9,46	10,43	9,58	101,3
Тривалість обороту оборотних фондів, днів	39	35	38	98,5

Збільшення річного доходу підприємства на 19,4% позитивно вплинуло на показники ефективності використання матеріальних ресурсів (завдяки нерівномірним темпам збільшення відповідних показників). Так, продуктивність основного капіталу на підприємстві збільшилась на 0,08%, а капіталомісткість залишилась в тих же межах. Тривалість обороту оборотних фондів підприємства у 2021 році проти 2019 року скоротилась на 1,5% або більш ніж на 1 день, що також говорить про ефективне використання оборотних фондів.

Економічну ефективність підприємницької діяльності ПрАТ «АТП 11263» за 2019-2021 рр. розрахуємо в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Показники економічної ефективності діяльності підприємства

Показники	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Кількість працівників – всього, осіб	72	75	75	102,74
Дохід від діяльності підприємства – всього, тис. грн.	153334,73	177900,80	183115,60	119,4
Продуктивність основного капіталу, грн.	4,53	4,69	4,57	100,8
Продуктивність праці, тис. грн.	2513,68	2179,70	2706,80	107,7
Прибуток від діяльності – всього, тис. грн.	24073,46	45214,09	41946,6	174,2
в т.ч. на одного працівника	329,77	602,85	559,29	169,6
Рівень рентабельності, %	18,62	34,08	29,7	+11,08
Рентабельність продаж, %	15,70	25,42	22,91	+7,21

Аналіз економічної ефективності діяльності підприємства доводить що кількість працівників збільшилося на 2,74%. Також, за нашими показниками ми можемо виділити дохід підприємства, який за останні 3 роки збільшився на 19,4%, при чому загальний обсяг витрат збільшився лише на 9,2%, що призвело до збільшення прибутку, як для підприємства, так і на одного працівника, тобто на 74,2% та 69,6% відповідно.

Згідно з тим, що рівень рентабельності збільшився на 11,08 відсоткових пункти, рентабельність продажу – на 7,21 в.п., підприємство в 2021 році отримало на 1 грн витрат 0,30 грн прибутку, тобто воно посилює конкурентні позиції на ринку. Отже, фактами, які свідчать про підвищення ефективності діяльності за період дослідження стали зростання продуктивності праці, рентабельності послуг та продуктивності капіталу. Більш детальніше проведемо оцінку використання виробничого потенціалу підприємства в наступному розділі.

2.2. Економічні результати використання виробничого потенціалу підприємства

Фінансово-господарська діяльність комерційного підприємства здійснюється на основі рішень, кожне з яких ґрунтується на основі інтуїції або розрахунках. Ризик прийняття рішень проявляється вірогідністю неспівпадання реально отриманих результатів реалізованого рішення встановленим цілям.

В ПрАТ «АТП 11263» використовують цифрові технології в різних аспектах, основним з них є надання повної інформації клієнту про поточний стан його вантажів і знаходженні автомобіля (через GPS систему в автомобілях). В умовах ринкового господарювання, що супроводжується нестабільністю зовнішнього середовища, попиту та пропозиції, цін, змінами в конкурентному статусі тощо одним з першочергових завдань керівництва підприємств стає формування й оцінка поточних та перспективних можливостей суб'єкта господарювання тобто його потенціалу. До основних складових виробничого потенціалу належать основні засоби, трудові ресурси, земельні ресурси, оборотний капітал тощо. Кожний із зазначених складових здійснює вагомий вплив на ефективність діяльності підприємства і на конкурентні позиції підприємства на будь-якому ринку, в тому числі і ринку перевезень.

Одним із найважливіших ресурсів будь-якого підприємства є трудові ресурси. Саме вони є основою всіх прогресивних зрушень в діяльності підприємства. Від їх компетентності залежить кінцевий результат діяльності самого підприємства. Адже, навіть при наявності недостатньо оснащеної матеріально-технічної бази підприємства, нехватці фінансових ресурсів для подальшої діяльності, саме людина з її креативними ідеями, що базуються на знаннях, може вивести підприємство з будь-якого кризового стану.

Отже, достатня забезпеченість підприємства молодими, енергійними, висококваліфікованими працівниками має значний вплив на продуктивність праці і, як наслідок, покращення фінансових результатів діяльності підприємства. Недостатня наявність робочої сили може призвести до невиконання запланованого обсягу виробництва продукції, а надлишок до неповного її використання та зниження продуктивності праці. Саме тому трудові ресурси, реальні та потенційні, є одним з головних об'єктів управління як на рівні макросистем (держава, регіон, галузь), так і мікросистеми (підприємство).

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами надано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Наявність трудових ресурсів на підприємстві у розрізі посад

Показники	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Кількість працівників - всього, осіб	72	75	75	104,17
В т.ч. адміністративний персонал	11	11	11	100,0
Водії	37	40	40	108,11
Працівники СТО	10	10	10	100,0
Інші працівники	14	14	14	100,0

Згідно наведених даних на підприємстві протягом 2019-2021 років чисельність працівників збільшилась на 4,17% або 3 особи за рахунок збільшення чисельності водіїв.

Тепер проведемо аналіз працівників підприємства за віком (табл. 2.5).

Протягом останніх п'яти років на підприємстві обсяг працівників віком до 35 років збільшився на 53,8% або чотирьох осіб за рахунок прийнятих водіїв у 2020 році. Подальші зміни у вікових категоріях відбулися природним шляхом. Тобто звільнень на підприємстві або ротації кадрів не відбувалось.

В цілому, найбільша кількість працівників підприємства складає категорію від 36 до 50 років, водії старше 60 років у 2021 році в ПрАТ «АТП 11263» не працювали.

Таблиця 2.5

Динаміка показників кількісного та якісного складу працівників

Показники	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Загальна кількість працівників, осіб	72	75	75	104,17
В т. ч. віком до 35 років	13	16	20	153,8
Віком від 36 до 50 років	49	45	41	91,1
Віком від 51 до 60 років	9	12	14	155,5
Віком старше 60 років	1	2	-	-
Питома вага працівників, які мають вищу освіту, %	25,3	27,0	30,0	+4,7 в.п.

Велика кількість дослідників в сфері економічного аналізу вважають, що ефективність діяльності підприємства розкривається у співвідношенні темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати. Аналіз розміру заробітної плати та матеріального заохочення працівників автотранспортного підприємства проведемо у таблиці 2.6 та проаналізуємо продуктивність праці за цей період.

Таблиця 2.6

Середньомісячна заробітна плата та продуктивність праці працівників ПрАТ «АТП 11263»

Показники	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Адміністративний персонал	14864,25	15236,22	16804,3	113,1
Водії	10326,95	11129,74	12729,7	123,3
Працівники СТО	8956,22	10496,55	11315,6	129,7
Інші працівники	6489,84	7542,31	8094,4	124,7
Середня заробітна плата, грн.	10864,52	12145,60	13125,9	120,8

Як доводять дані таблиці 2.6 середньомісячний розмір заробітної плати працівників ПрАТ «АТП 11263» за усіма категоріями зріс від 14,00% до 29,70%.

Продуктивність праці – один з найважливіших показників діяльності трудових ресурсів підприємства, адже саме працівники підприємства вводять

в дію матеріальні ресурси, які потім у сукупності з трудовими ресурсами приносять відповідні доходи підприємству. У зв'язку з цим проведемо дослідження продуктивності праці основної категорії працівників підприємства застосовуючи статистичні методи, що наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Річна продуктивність праці працівників ПрАТ «АТП 11263»

Рік	Продуктивність праці працівників підприємства, тис. грн./особу	Абсолютний приріст, грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		базисн.	ланц.	базисн.	ланц.	базисн.	ланц.
2019	2513,68	-	-	-	-	-	-
2020	2179,70	-333,98	-333,98	86,7	86,7	-13,3	-13,3
2021	2706,80	193,12	527,1	107,7	124,2	7,7	24,2

Показник продуктивності праці в динаміці показує, що його розмір коливається, а саме: з 2019 р. по 2020 р. він зменшився, з 2020 по 2021 – зріс. Найбільший приріст показника спостерігаємо в 2021 р щодо 2020 – 24,2%.

Простежимо динаміку показника за допомогою рядів тренду і побудуємо рівняння тренду (рис. 2.2.).

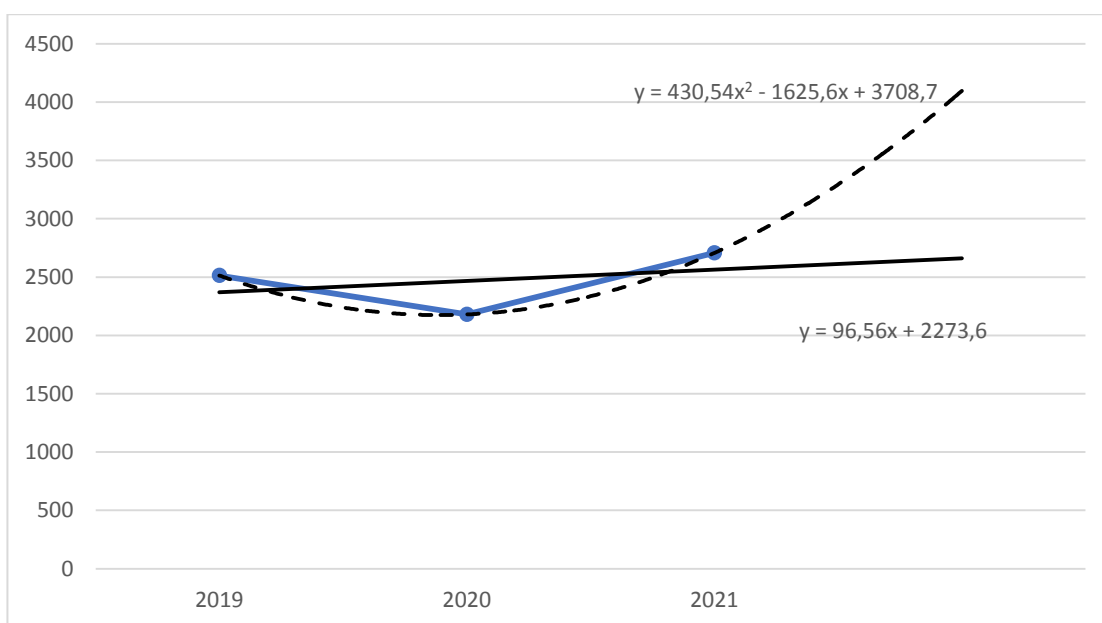


Рис. 2.2 Аналітичне вирівнювання продуктивності праці працівників підприємства, тис. грн./особу

Проведені розрахунки показують, що середньорічне значення продуктивності праці складає 2273 тис. грн., а щорічний приріст складає 96,56 тис. грн. (за показниками лінійного тренду).

Аналіз поліноміального тренду є більш точний оскільки можна спостерігати ще й темпи приросту цього показника. За цим трендом щорічний приріст складає 430,54 тис. грн, хоча спостерігається уповільнення зростання.

Основною складовою частиною матеріально-технічної бази підприємства, а відповідно і промислово-виробничого потенціалу є засоби та предмети праці, які у грошовій формі набувають форми основних та оборотних фондів. Саме від їх наявності, потужності та стану, в якому вони перебувають, залежить кінцевий результат діяльності підприємства. Адже, чим потужніший енергетичний ресурс (засіб праці), тим більше за його допомогою підприємство виготовить продукції. Проте, не завжди наявні ресурси підприємства відповідають його потребам, в наслідок чого підприємство вимушене нести витрати на зберігання ресурсів, які не використовуються у процесі виробництва продукції, що суттєво впливає на кінцеві результати діяльності підприємства. А відтак, основною задачею будь-якого підприємства є належне, структуроване формування і оновлення виробничих фондів підприємства, яке буде відповідати потребам підприємства, новітнім технологіям тощо. З метою забезпечення діяльності рухомого складу автомобілів підприємство має у своїй власності в зручному місці м. Дніпро земельну ділянку та відповідну матеріально-технічну базу, а саме: на території «АТП 11263» знаходяться виробничі корпуси ТО-1, ТО-2, КПП, механізована мийка автомобілів, котельня, адміністративні приміщення, їдальня, автостоянка вантажного (TIR PARKING) та легкового автотранспорту.

Для оцінки стану транспортних засобів підприємства можна використовувати абсолютні (наприклад, кількість справних одиниць) та відносні показники (коефіцієнти зношування та придатності). Результати розрахунків відобразимо в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Стан транспортних засобів підприємства

Показник	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Транспортних засобів – всього, один.	70	67	65	92,9
В т.ч. справні	67	67	65	97,0
Коефіцієнт зносу	0,66	0,64	0,66	100,0
Коефіцієнт готовності	0,34	0,36	0,34	100,0

Перш за все бачимо скорочення парку автотранспортних засобів в порівнянні з 2019 р. в 2021р. скоротилося на 7,1% (на 5 одиниць). Динаміка чисельності справних транспортних засобів в порівнянні з 2019 р. зменшилися на 3% (на 2 один.). Ситуацію, яка склалася, можна пояснити, високим рівнем зносу активних об'єктів основних засобів, що підтверджує розрахунок коефіцієнтів зносу і готовності, недостатня кількість висококваліфікованих кадрів, наприклад, для проведення ремонтних робіт. Технічний стан основних засобів можна вважати незадовільним – коефіцієнт зносу за аналізуємий період високий і залишається незмінним і в 2021 р.

Сучасний стан автомобільного складу в кінцевому підсумку впливає негативно на фактичний обсяг вантажоперевезень. Розглянемо показники експлуатації рухомого складу підприємства (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Показники експлуатації рухомого складу підприємства

Показник	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Середньорічна кількість машин, од.	67	67	65	97,0
Середня вантажопід'ємність машин, од.	14,8	14,3	14,5	98,0
Відпрацьовано однією машиною за рік, дн.	255	249	251	98,4
Тривалість робочого дня, год	8	8	8	100,0
Середня технічна швидкість руху, км/год	59,3	54,8	56,7	95,6
Коефіцієнт використання робочого часу	0,44	0,32	0,41	93,2
Коефіцієнт використання пробігу	0,66	0,49	0,57	86,4
Коефіцієнт змінності	1	1	1	100,0

Наведені показники експлуатації рухомого складу підприємства свідчать про недостатнє використання машинного парку підприємства, оскільки показники вантажопід'ємності машин, середньої їх технічної швидкості та кількості відпрацьованих днів мають тенденцію до скорочення. А коефіцієнти використання робочого часу та використання пробігу ще раз доводять, що у зв'язку із зношенням автотранспорту підприємства на 66%, значний період часу витрачається на його ремонт.

Основним джерелом оновлення автотранспортного парку є власні засоби, яких підприємству бракує. В результаті скорочується автомобільний парк, що призводить до зменшення кількості вантажоперевезень. Також, скорочення робочого парку призводить до росту витрат на його обслуговування, так як більший знос потребує більших витрат на підтримку технічної готовності. Негативним фактором, який впливає на фінансовий результат діяльності підприємства, є зростання цін на паливо-мастильні ресурси та запасні частини.

Таким чином, динаміка показників кількості одиниць транспортних засобів, їх стану за 2019-2021 рр. має негативну тенденцію, що лише підтверджує наявність високого рівня виробничого ризику, тому керівництву необхідно прийняти дії з оновлення автотранспортного парку, бо це обов'язково призведе до зниження доходів від вантажоперевезень.

Розглянемо показники ділової активності для підтвердження чи спростування даних узагальнень в таблиці 2.10.

Розрахунки показників активності дозволяють відмітити позитивну тенденцію до зростання. Але слід звернути увагу на те, що тривалість обороту зменшується. Результати виконаних розрахунків дозволяють зробити висновок про пом'якшення фінансової залежності підприємства від запозичених джерел фінансування, не лише інвестиційної, але й поточної діяльності.

Таблиця 2.10

Динаміка показників ділової активності підприємства

Показник	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Ресурсовіддача	4,2	4,9	5,1	121,4
Коефіцієнт оборненості оборотних фондів	9,46	10,43	9,58	101,3
Тривалість обороту оборотних фондів, днів	39	35	38	98,5
Тривалість погашення дебіторської заборгованості, днів	42	44	39	92,9
Тривалість погашення кредиторської заборгованості, днів	121	161	142	117,4

В ПрАТ «АТП 11263» приділяють увагу питанням маркетингу в аспекті збутової діяльності, яку забезпечує менеджер. Однак, дана сфера внутрішнього середовища не в повній мірі розвинута на підприємстві і потребує удосконалення.

2.3. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємства

Потенціал підприємства в якості нематеріальних ресурсів формують, у тому числі, і здібності, що впливають на ефективність використання всіх ресурсів підприємства. Залежно від умов функціонування, які багато в чому визначають можливості підприємства щодо реалізації потенціалу, його величина може змінюватися за незалежним від підприємства причин: у якийсь сприятливий для підприємства період часу воно може демонструвати кращий ринковий потенціал, а інший період протилежний. Для оцінки ефективності його використання скористаємося системою фінансових показників. Структуру оцінки фінансових показників розглянемо на рис. 2.3.

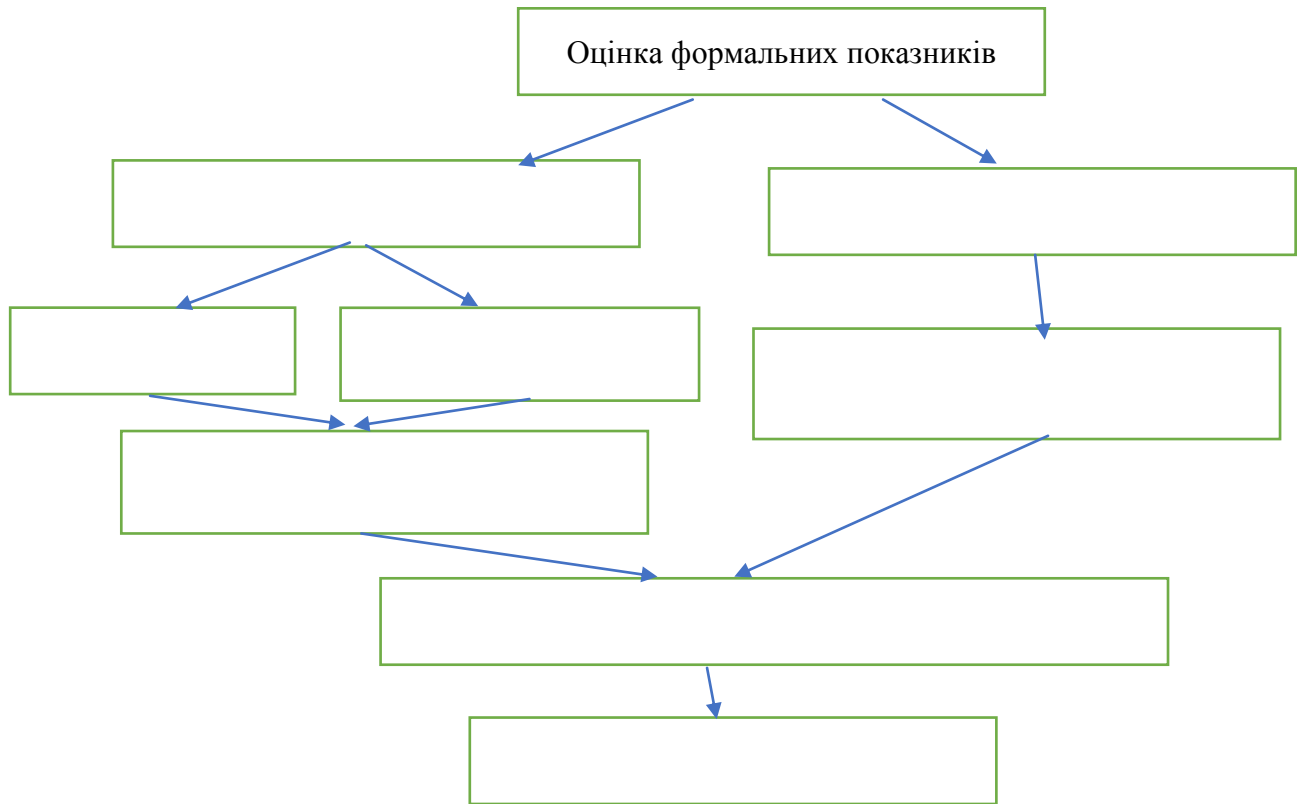


Рис. 2.3. Оцінка формальних показників фінансового стану підприємства

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Skorиставшись системою показників визначимо всю їх сукупність для ПрАТ «АТП 11263» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Показники ліквідності та платоспроможності
ПрАТ «АТП 11263» за 2019-2021 роки**

Показник	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,96	1,46	1,79	91,3
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,52	0,98	1,17	77,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,29	0,08	0,14	48,3
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,095	0,073	0,089	93,7

Згідно із отриманими розрахунками показників ліквідності і платоспроможності аналізованого підприємства у період з 2019 до 2021 рр. можна зробити висновок про те, що підприємство за період пандемії втратило значний обсяг ресурсів, що суттєво вплинуло на зниження всіх показників. Підприємство не має достатніх платіжних можливостей щодо розрахунків із кредиторами. Забезпеченість власними оборотними засобами є недостатньою і зменшилась на 6,3%.

Однак, що стосується розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності в 2019–2021 рр., показники в підприємстві значно нижче нормативного значення. Даний коефіцієнт має низькі значення, що характеризує зменшення грошових коштів на підприємствах і неспроможність оперативно погашати у повному обсязі короткострокову заборгованість.

На рис. 2.4 відобразимо динаміку змін показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ «АТП 11263» за 2019-2021 роки.

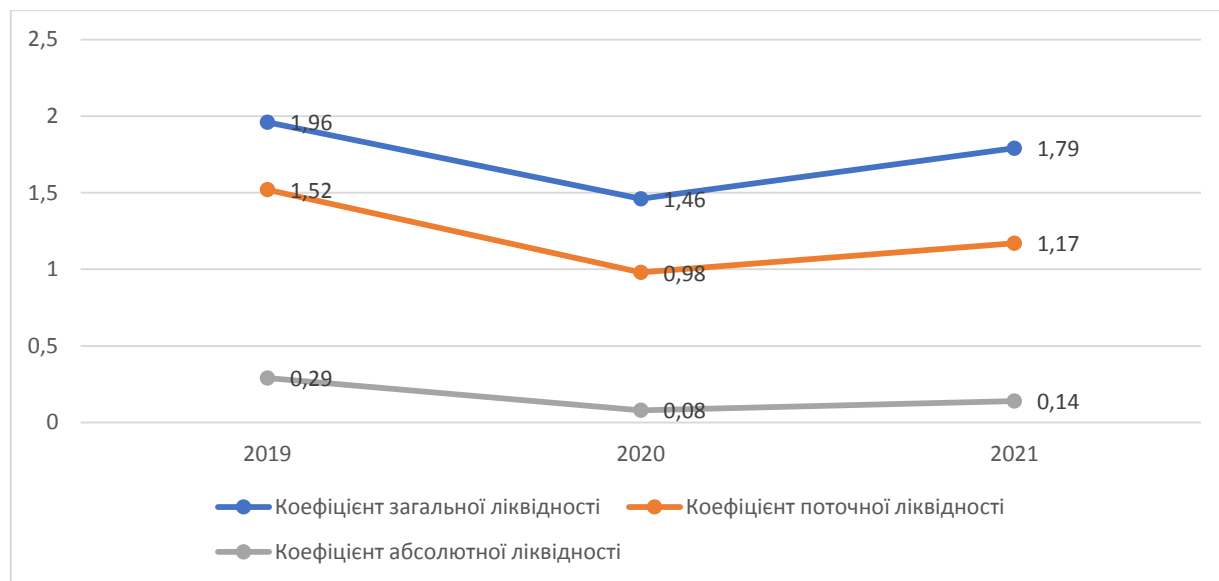


Рис. 2.4 Динаміка коефіцієнтів ліквідності ПрАТ «АТП 11263» за період 2019-2021 рр.

Виробничий потенціал підприємства можна розширити виконавши аналіз фінансової стійкості підприємства. Оцінка рівня фінансової стійкості підприємства здійснюється з використанням загальної системи показників, які найбільш часто із них використовуються. Коефіцієнт капіталізації, який

показує, скільки запозичених коштів підприємство залучило на 1 грн. вкладених в активи власних коштів (нормативне обмеження $\leq 1,5$).

Коефіцієнт фінансової незалежності – питома вага власних засобів в загальній сумі джерел фінансування ($\geq 0,4 \div 0,6$). Коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування – частина оборотних активів фінансується за рахунок власних джерел ($\geq 0,5$). Коефіцієнт фінансової стійкості – частина актива фінансується за рахунок стійких джерел ($\geq 0,6$). Аналіз цих і іншої частини показників фінансової стійкості в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка показників фінансової стійкості

ПрАТ «АТП 11263» у 2019-2021 рр.

Показник	2019	2020	2021	2021 у % до 2019
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,415	0,158	0,237	57,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,162	0,075	0,169	104,3
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,439	0,303	0,355	80,9
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,998	1,368	0,893	89,5
Коефіцієнт автономії	0,366	0,286	0,314	85,8
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	0,274	0,207	0,224	81,8

Аналіз фінансової стійкості на ПрАТ «АТП 11263» у періоді із 2019 до 2021 рр. свідчить про послаблення рівня фінансової незалежності підприємства від зовнішніх запозичень, на 14,2% знизився коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової незалежності зменшився майже вдвічі, що свідчить про зростання частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. Нормативному значенню не відповідає і показник забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами та показує зменшення його на 18,2%, що свідчить про зниження забезпеченості ресурсами для проведення фінансування незалежно від зовнішніх

користувачів, тобто значення показника, що склався на підприємстві свідчить про залежність від зовнішніх фінансових джерел. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс на 4,3%, характеризує зростання власних коштів у фінансуванні поточної операційної діяльності. Підтверджує це і зменшення показника фінансової стійкості на 19,1%, що підтверджує зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Для планування, обліку і аналізу роботи рухомого складу автомобільного транспорту (як основного виду діяльності підприємства) застосовується система показників, які дозволяють оцінити ступінь ефективності використання рухомого складу і результати його роботи.

На собівартість перевезень впливає значна кількість факторів, які можуть залежати або не залежати від діяльності автотранспортного підприємства. Залежними факторами є:

- підвищення продуктивності праці рухомого складу автотранспортного підприємства;
- механізація і автоматизація, технічного обслуговування і ремонтів рухомого складу;
- використання прогресивних форм і методів організації процесу перевезення;
- використання системи матеріального стимулювання за якісні та кількісні показники роботи тощо.

Витрати на транспортування можна розділити на змінні витрати, пов'язані з рухом рухомого складу (паливо, експлуатаційні матеріали, шини, технічне обслуговування і ремонт, амортизаційні відрахування на капітальний ремонт і встановлення рухомого складу) і постійні, які практично не залежать від пробігу автомобіля (накладні витрати і умовно заробітна плата водіїв). Змінні витрати встановлюють на 1 км пробігу рухомого складу, а постійні – на 1 годину його роботи. Зниження собівартості перевезень досягається за рахунок зменшення змінних і постійних витрат, а також підвищенням коефіцієнта використання пробігу,

коефіцієнта використання вантажопідйомності і зменшенням часу простоїв під навантаженням-розвантаженням.

Найбільший вплив на формування фінансового результату здійснюють витрати на експлуатацію, тому більш детально виконаємо їх аналіз в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Склад і структура елементів витрат

Показник	2019		2020		2021		2021 в % до 2019
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Матеріальні витрати	65535,47	50,7	67006,79	50,5	72843,38	51,6	111,15
Витрати на оплату праці	20681,8	16,0	21760,6	16,4	21740,1	15,4	105,12
Нарахування на заробітну плату	4550,0	4,6	4787,3	3,6	4782,8	3,4	105,12
Амортизація	11245,73	8,7	12074,49	9,1	8611,33	6,1	76,57
Інші витрати	25852,26	20,0	27068,09	20,4	33174,79	23,5	128,32
Разом	129261,28	100,0	132686,71	100,0	141169,34	100,0	109,21

Дані таблиці 2.13 дозволяють зробити висновок, що найбільшу питому вагу в них займають матеріальні витрати, на другому місці – заробітна плата з нарахуваннями та інші витрати.

Зниження експлуатаційних витрат, з одного боку є позитивним фактором з метою збільшення прибутку, з іншого боку є від'ємним фактором, якщо розглядати такий елемент витрат як амортизації. Зниження розміру амортизаційних відрахувань свідчить про відсутність оновлення основних засобів, що в подальшому може призвести до зменшення обсягів транспортних послуг, і відповідно, до зниження доходів, а також до зростання матеріальних витрат (збільшення витрат на обслуговування і ремонт).

Економічна ефективність це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Більш конкретними показниками економічної ефективності є продуктивність і фондомісткість праці, продуктивність основного капіталу і капіталомісткість продукції,

економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції тощо.

Визначимо вплив на економічну ефективність підприємницької діяльності ПрАТ «АТП 11263» за 2019-2021 рр. двох основних факторів – доходу від реалізації та витрати, які розрахуємо в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Вплив факторів на рівень рентабельності підприємства

Фірма	Витрат - всього, тис. грн.		Дохід від діяльності підприємства – всього, тис. грн.		Рівень рентабельності, %		Відхилення		
	2019	2021	2019	2021	2019	2021	всього	в т.ч. за рахунок	
								в-т	ДОХОД
ПрАТ «АТП 11263»	129261	141169	153335	177901	18,62	29,7	+11,08	-2,75	+13,83

Факторний аналіз впливу на рівень рентабельності доходів від діяльності і витрат показав, що зростання показника ефективності діяльності відбулося за рахунок зростання доходу на 13,83 в.п., а за рахунок витрат (їх зростання) показник зменшився на 2,75 в.п. Отже, найбільш вагомий вплив на результати діяльності підприємства склав дохід від реалізації, і відповідно підприємство отримувало весь цей період прибуток.

На рисунку 2.5. приведений графік динаміки загального прибутку підприємства за період 2019-2021 рр. в ПрАТ «АТП 11263».

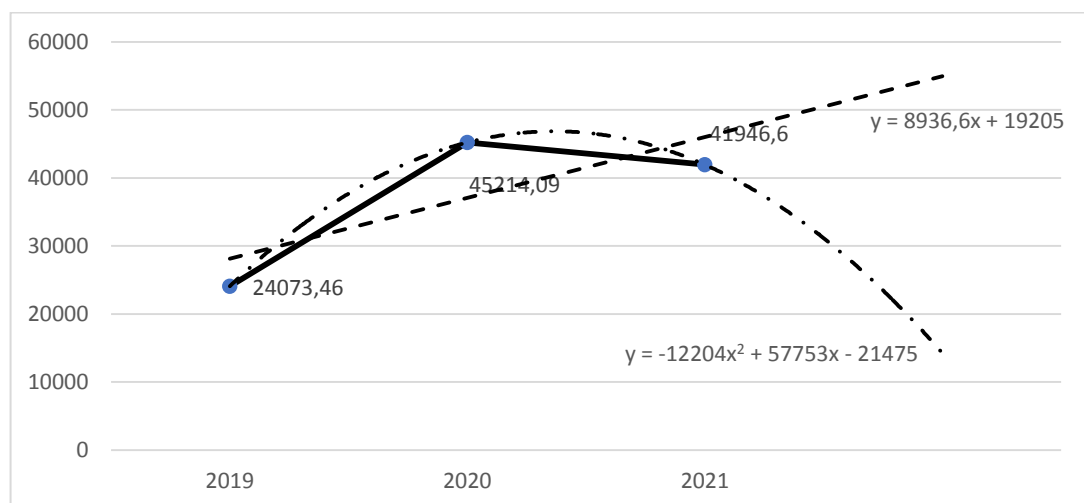


Рис. 2.5 Динаміка загального прибутку підприємства за період 2019-2021 рр. в ПрАТ «АТП 11263»

На графіку ми бачимо два тренди – лінійний і поліноміальний, які засвідчують негативну динаміку цього показника з 2020 р., бачимо зниження кривої. Але в загальному підсумку за період 2017-2021 рр. в ПрАТ «АТП 11263» було прибутковим і конкурентоспроможним.

Висновки до другого розділу.

1. Приватне акціонерне товариство «АТП 11263» розташоване у Чечелівському районі Дніпропетровської області і займає 40 га землі. На території «АТП 11263» знаходяться виробничі корпуси ТО-1, ТО-2, КПП, механізована мийка автомобілів, котельня, адміністративні приміщення, їдальня, автостоянки вантажного (TIR PARKING) та легкового автотранспорту. За період свого існування, а це понад 60 років, підприємству було присвоєно звання «Лідер транспортної галузі України» (2005, 2008, 2009), а в 2009 році воно стало лауреатом всеукраїнської акції «Лідер товарів та послуг Україна 2009» в галузі транспорту. За вагомих здобуток в економічне зростання держави у 2013 році підприємство відзначено нагородою «Підприємство року 2013».

З моменту свого створення підприємство пройшло декілька еволюційних змін щодо організаційно-правової форми, але незважаючи на це, основними видами його діяльності залишались такі як:

- перевезення вантажів автомобільним транспортом;
- надання послуг з технічного обслуговування та ремонту автотранспортних засобів;
- пасажирські перевезення в межах міського та приміського сполучення;
- установлення та монтаж машин і устаткування;
- ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного

устаткування тощо.

2. Дослідження результатів діяльності підприємства дозволили зробити висновок, що підприємство є рентабельним (його рівень рентабельності у 2021 році склав 29,7%, що на 11,08 відсоткових пункти вище ніж у 2019 році) та конкурентоспроможним. Проте, аналіз виробничого потенціалу підприємства довів, що незважаючи на позитивні результати своєї діяльності, воно має певні проблеми зі станом своєї матеріально-технічної бази. Так, відсутність постійного оновлення свого автотранспортного парку призвела до того, що він на 66,0% зношений і тільки на 34,0% придатний до експлуатації. Відповідно це впливає на те, що значний період часу водії вантажних автомобілів змушені займатись ремонтом свого транспорту або просто простоювати в очікуванні відремонтованого транспорту (на підприємстві є власна ремонтна майстерня).

Отже, на підприємстві складається не зовсім стандартна ситуація щодо співвідношення результатів його діяльності та забезпеченості і ефективності використання виробничого потенціалу. Всі основні показники ефективної діяльності підприємства говорять про позитивні його результати, а саме такі показники як капіталовіддача, ресурсовіддача, рівень рентабельності і, навіть, показники ліквідності та платоспроможності підприємства свідчать про їх покращення в динаміці за період дослідження. В той же час дослідження довели про зношеність матеріально-технічної бази на 66 %. Пояснення цієї ситуації доволі просте. Справа в тому, що темпи росту доходу від наданих послуг перевищують суму основних фондів підприємства та його витрат. Так, дохід підприємства за останні 3 роки збільшився на 19,4%, при чому загальний обсяг витрат збільшився лише на 9,2%, що призвело до збільшення прибутку, як для підприємства, так і на одного працівника, тобто на 74,2% та 69,6% відповідно.

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями оптимізації виробничого потенціалу підприємства

Товарні галузеві ринки формують продукцією різних галузей, при цьому їх складовою частиною і з'єднуючим ланцюгом є вантажний автотранспорт. Автотранспортні підприємства незалежно від їх організаційно-правових форм, розміру є суб'єктами пропозиції, які пропонують на ринок об'єкт своєї діяльності – автотранспортні послуги. Вирішення проблеми становлення ринку автотранспортних послуг і становлення відповідної інфраструктури залежить від ряду умов, до яких необхідно віднести загальний стан економіки, економічну політику держави, наявність конкурентного середовища. Неоднозначність вирішення даної проблеми дозволить обґрунтувати стратегічні напрями ефективного розвитку ринку автотранспортних послуг.

Одним з найважливіших факторів стратегічного розвитку автотранспортного підприємства є аналіз витрат і управління ними. Систематичний аналіз витрат підприємства на транспорт дозволяє своєчасно реагувати на зміни та вживати заходів для підвищення ефективності його діяльності. В результаті аналізу собівартості транспортних послуг ми отримуємо важливий якісний показник підприємства, відображаємо його економічну ефективність. Систематичний і всебічний аналіз витрат дозволяє простежити тенденцію його зміни, досягнення планових та фактичних результатів показника.

Також аналіз дозволяє в цілому оцінити роботу автотранспорту підприємства, виявити можливості зниження собівартості транспортних послуг. Спочатку варто звернути увагу на найбільші статті витрат на транспорт, такі як фонд оплати праці, ПММ, шини та запасні частини.

Істотну економію грошових коштів підприємству дасть навіть невелике зниження витрат за вказаними статтями, що позитивно позначиться на абсолютному значенні його фінансової діяльності.

Основним видом діяльності підприємства є надання транспортних послуг і для нього важливим питання є ефективність використання наявного потенціалу і підвищити рентабельність транспортних послуг.

Розглянемо економічні ефекти по кожному фактору зниження витрат.

1. Економія ПММ - дуже важний фактор, що впливає на ефективність діяльності підприємства. Проблема зниження витрати палива вирішувалася в шляхом регулювання норм витрати за рахунок вдосконалення експлуатаційних факторів. ПММ списується на собівартість за фактичною витратою періоду, але не вище норм, затверджених для окремих марок автомобілів. Розмір цих норм залежить від об'єктивних та суб'єктивних факторів:

- марки транспортного засобу;
- термін служби;
- пори року;
- рельєфу місцевості та ін.

На витрату палива конкретного автомобіля впливає технічна справність транспортного засобу, терміну його експлуатації, стан рухомих частин, габаритів кузова, тяжкість вантажу, що перевозиться, та ін.

На витрату палива впливають погодні умови та професіоналізм водія. Тому норми витрати пального встановлювалися з урахуванням всього переліченого, а окремих випадках проводилися контрольні виміри витрати палива на підтвердження базових норм, що підвищують і знижують коефіцієнтів, норм на виконання транспортної роботи. А також на формування норм витрат ходу вплинули результати аналізу показань GPS-обладнання, встановленого на окремі групи технічних засобів на основі наших рекомендацій.

Дані аналізу дозволили більше точно визначити фактичні витрати палива, зокрема, по «Сканія» та малотоннажному транспорту (ГАЗель).

Аналізуючи витрати палива (подекадно і щомісячно) за одиницями та групами ТЗ, можна було помітити за одним видом техніки систематичні перевитрати, а за іншими – постійну економію. Варто зазначити, що за деякими моделями транспорту були перевитрати коштів незалежно від того, що на аналогічних моделях транспортних засобів цієї ж групи значилася економія або фактична витрата дорівнювала нормативному. Все це каже про присутність людського фактору при експлуатації ТЗ та списанні палива.

2. Другим за значимістю фактором зниження собівартості перевезень в підприємстві є оплата праці водіїв. Заробітна плата водіїв включала не тільки оплату за відпрацьований годинник за тарифною ставці, а також за участь у ремонті техніки, яка перевищувала вартість 1 год при виконанні транспортних послуг, що провокувало участь великої кількості водіїв на тривалий ремонт.

Відповідно частка фонду заробітної плати (ФЗП) даних водіїв становила значну частину в загальній собівартості. У цеху були проведені організаційні заходи, які дозволили зменшити кількість водіїв, що щодня беруть участь у ремонті ТЗ, з 30–31 до 7-8 чоловік, що дало можливість суттєво знизити ФОП.

3. У витратах за статтею «Запчастини» відображено витрати грошових коштів на закупівлю та експлуатацію запасних частин, які використовуються для ремонту та технічного обслуговування (ТО) транспортних засобів підприємства і мають високу частку витрат у собівартості.

Скільки потрібно грошових коштів за статтею «Запчастини» залежить від кількості та якості транспортних коштів, терміну їх експлуатації та обсягу транспортних послуг. До проведення консультантами робіт за проектом запасні частини купувалися в підприємстві за фактом виходу з ладу машин, витрати на ремонт не планувалися, контроль використання придбаних запчастин був слабкий, що приводило до перевитрати коштів, а найчастіше невиправдане затаювання складу підприємства неліквідами.

Контроль придбання, встановлення та списання запчастин, шин та акумуляторних батарей; планування витрат за статтею «Запчастини»;

контроль витрачання грошових коштів за цією статтею, створений оборотний фонд запчастин, вузлів та агрегатів, що використовуються в ремонті та його облік дозволить знизити витрата запасних частин на 1 км пробігу до 20%.

4. Витрати за статтею «Ремонт сторонніх організацій» пов'язані з ТО і ремонтом техніки сторонніми організаціями, з якими укладені відповідні договори. В підприємстві сторонніми організаціями, якими проводився ремонт і ТО техніки в основному імпортного виробництва та спецобладнання, а також вузлів та агрегатів вітчизняних машин, ремонт яких був неможливим власними силами ремонтної майстерні, цеху, у зв'язку з відсутністю спеціалістів і необхідного інструменту.

В результаті оптимізації процесу ТО та ремонту сторонніми організаціями витрати за цією статтею на 1 км пробігу нижче на 13%.

5. Регулювати діяльність підприємства також можливо через ефективне управління товарно-матеріальними запасами (ТМЗ), а саме:

- зменшення простою техніки у ремонті, пов'язаного з дефіцитом запчастин та матеріалів;
- зниження запасів ТМЗ на складі, які заморожують дефіцитні кошти;

З метою підвищення ефективності управління запасами ТМЗ були вжиті заходи щодо реалізації неліквідних запчастин та матеріалів, а також здійснювалася закупівля за погодженням із постачальниками економічно обґрунтованих матеріалів з мінімальними партіями поставок.

6. Техніко-експлуатаційні показники, що впливають на зниження собівартості.

Для оцінки ефективності знаходиться транспорту на лінії сутності вимірний коефіцієнт випуску автомобілів та причепів на лінію. Підвищення цього коефіцієнта та спільно зі збільшенням перебування транспорту на лінії приведе до виконання необхідного обсягу послуг меншою кількістю техніки.

Реалізація даного проекту передбачає вирішення наступних організаційних моментів:

- організація планування виходу технічного засобу за заявками, у

тому числі із застосуванням автоматизованої системи;

- щоденний контроль виходу технічного засобу на лінію;
- організація робіт ремонтної майстерні цеху для ТО та ремонту технічного засобу;
- допомога у підборі кваліфікації фахівців та ремонтних бригад;
- забезпечення матеріально-технічними ресурсами та запасними частинами;

Також зниження витрат на ремонт можливий за рахунок підвищення коефіцієнта технічної готовності та регулярна підтримка транспортних засобів у справному стані. Особливо варто відзначити необхідність проведення власних ТО та регулювання автомобільних двигунів, залучення для цих цілей кваліфікованих робітників.

Організація ремонтних робіт майстерні, водіїв на лінії, а також участь у вирішенні кадрових питань дозволили підвищити КТГ показника 0,89.

Отже, одним з найважливіших ресурсів на підприємстві є використання праці персоналу. Забезпечення автотранспортного підприємства трудовими ресурсами ускладнюється ситуацією на ринку праці. У останні роки відбувається «подрібнення» професій: на перший план виходять професії та заняття, що приносять швидкий та великий дохід, на другий план відступають робітничі професії. Можливо, це пов'язано з домінуючою споживчою поведінкою товариства. Однак, незважаючи на численні заяви про надмірне кількості економістів та менеджерів та згода автора про те, що економіка дійсно потребує робітників професія, тим не менш, потреба в висококваліфікованих співробітників теж зберігається.

Підвищення ефективності діяльності автотранспортного підприємства в аспекті використання трудових ресурсів автотранспортного підприємства, то в якості детермінант можна виділити:

1. Професійна надійність водіїв має суттєвий вплив на конкурентоспроможність підприємства, а значить і на обсяг перевезень, виручку та рентабельність перевезень.

2. Трудовий потенціал автотранспортного підприємства надає

безпосередній вплив на продуктивність праці.

3. Продуктивність праці працівників підприємства та трудомісткість виконуваних робіт впливають на собівартість транспортної послуги (витрати на транспортні послуги суттєво знижуються за умови випереджального зростання продуктивності праці/зниження трудомісткості виконуваних робіт над зростанням заробітної плати).

Відповідно суттєвий вплив на результати діяльності транспортного підприємства надає рівень професійної надійності всіх категорій працівників. Чинники, що впливають на підвищення професійної надійності численні та часто важкокеровані. Розглянемо на рис. 3.1 вплив професійної надійності водія на конкурентоспроможність транспортного підприємства.

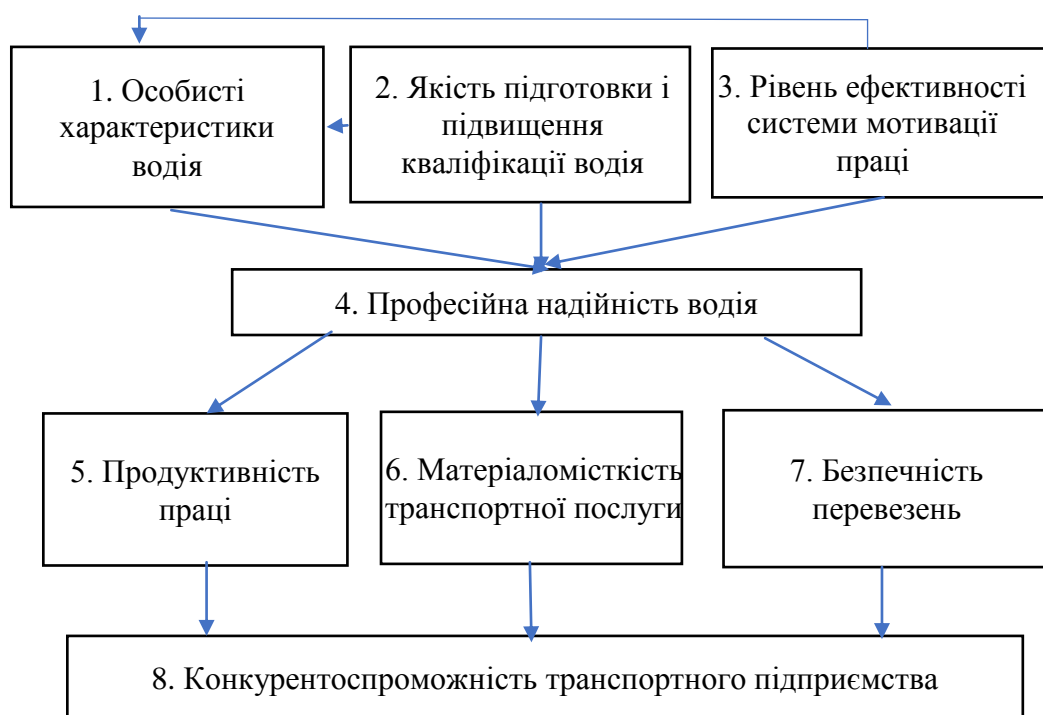


Рис. 3.1 Вплив професійної надійності водія на конкурентоспроможність транспортного підприємства

На рис. 3.1 представлені фактори (блоки 1-3) формування професійної надійності водіїв (блок 4) та результати (блоки 5-7) діяльності підприємства, визначальні конкурентоспроможність підприємства (блок 8). Від професійної надійності водіїв залежать основні результати діяльності автотранспортного підприємства.

У свою чергу, професійна надійність ремонтно-обслуговуючих робітників визначає знаходження транспортних засобів у технічно-справному стані, своєчасний випуск автомобілів на лінію, їх безперебійну та безвідмовну роботу. І наостанок, професійна надійність керівників та фахівців визначає майбутній розвиток підприємства.

Важливим фактором, що стимулює розвитку підприємства в умовах ринкової економіки є конкуренція. Конкуренція змушує підприємство боротися з аналогічними учасниками ринку за частку ринку. Конкуренція змушує підприємства належним чином задовольняти побажання споживачів, застосовувати при цьому найефективніші техніку та технологію, сучасні методи організації виробництва та праці та в результаті знижувати ціни до рівня, що відповідає витратам виробництва [48].

Конкурентоспроможне підприємство на ринку праці виділяється щодо аналогічних підприємств привабливими факторами щодо потреб працівників. У такій ситуації висока ймовірність вибору цього підприємства потенційним працівником. Крім того, у такого підприємства з'являється можливість широкого вибору з наявних кандидатур того працівника, який найбільш повно задовольнить запити роботодавця.

Таким чином, виявляється «подвійний ефект».

Вирішення завдань управління персоналом пов'язано з формуванням трудового потенціалу автотранспортного підприємства та досягненням певного рівня продуктивності праці.

Для забезпечення сталого розвитку підприємства на ринку транспортних послуг трудовий потенціал необхідний сформувати, регулярно оцінювати, підтримувати та розвивати відповідно до цілями діяльності підприємства.

Продуктивність праці працівників характеризує ефективність використання трудових ресурсів, підвищення ефективності виявляється у скороченні робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці транспортних послуг. За інших рівних умов зростання продуктивності праці призводить до зростання прибутку підприємства та підвищення

рентабельності діяльності.

На рівень продуктивності праці впливає велика кількість факторів, серед яких соціально-економічні фактори, які визначають даний показник і викликають інтерес у працівників є:

1. рівень ефективності прийнятої на підприємстві системи оплати праці всіх категорій працівників;
2. рівень організації праці;
3. рівень кваліфікації управлінського персоналу, спеціальної підготовки водіїв, їх професійного стажу, навичок ремонтних робітників;
4. показники руху трудових ресурсів для підприємства.

Так, підвищення продуктивності праці ремонтних робітників сприяє зниженню трудомісткості виконуваних робіт з технічного обслуговування та поточного ремонту, за рахунок високого рівня організації зазначених технічних впливів. Зростання продуктивності праці призводить до скорочення трудових витрат на одиницю транспортної послуги. Економічний значення зростання продуктивності праці полягає у створенні передумови для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку транспортних послуг, збільшення частки вітчизняних перевізників

У процесі господарювання діяльності підприємці повинні брати участь у вирішенні соціальних питань своїх співробітників, таких як безпека життєдіяльності та охорона праці, збереження робочих місць, задоволеність трудовою діяльністю та інше.

Сприяє розв'язанню зазначених питань буде залучення інвестиційних коштів із метою:

1. Оновлення парку рухомого складу, що призведе до поліпшення техніко-експлуатаційних показників парку автотранспортного підприємства, зниження відмови техніки та аварійності, скорочення витрат на обслуговування та ремонт рухомого складу.

2. Впровадження інноваційних технологій, результатами яких можуть виступити: скорочення витрат, підвищення якості продукції, збільшення

обсягу виробництва, зниження трудомісткості виробництва, підвищення екологічності.

3. Залучення висококваліфікованих працівників, які у свою чергу володітимуть необхідними навичками для роботи на сучасне обладнання.

У результаті ступінь впливу зазначених детермінант підвищення ефективності діяльності автотранспортного підприємства вплине на вибір його стратегічних напрямів розвитку.

3.2. Розробка стратегій розвитку потенціалу підприємства

Конкурентна стратегія розвитку автотранспортних підприємств є основою завоювання ринкових позицій та отримання вигод від конкурентних переваг. Загальна стратегія автотранспортних підприємств має структуру, яка передбачає наявність трьох основних блоків стратегій: корпоративну, бізнес-стратегію та функціональну, сукупність яких складе основу їхньої портфельної стратегії на ринку послуг. Необхідно відзначити, що ці блоки відрізняються масштабністю завдань і ступенем деталізації розробки.

Для подальшого функціонування автотранспортним підприємствам на ринку послуг необхідно переглянути портфельну стратегію зосередивши увагу на найбільш перспективних вантажоперевезеннях, здатних забезпечити даним структурам необхідне зростання та збільшення доходів від надання автотранспортних та додаткових послуг. Найважливішим інструментом удосконалення діяльності автотранспортних підприємств на ринку має стати перманентний аналіз, виконуваний будь-яким із найменш витратних методів.

Розглядаючи конкурентний потенціал ПрАТ «АТП 11263» як систему, що включає елементи різної природи з урахуванням динаміки їхньої взаємодії, необхідно визначити його структуру та складові. Тобто, оскільки конкурентний потенціал підприємства є об'єктом структуризації, то виникає необхідність його розподілу на складові, а також проведення їхнього детального дослідження. Провести оцінку конкурентоспроможності

підприємства ПрАТ «АТП 11263» можливо за допомогою різноманітних методів. Зробимо загальний SWOT-аналіз підприємства. Виходячи з загального SWOT-аналізу розробимо матрицю, яка дозволить розробити конкретні стратегії для підприємства, які сприятимуть втіленню існуючих можливостей за рахунок сильних сторін, та запобігти можливих загроз за рахунок подолання слабких сторін.

Першим кроком у проведенні SWOT аналізу є визначення сильних і слабких сторін підприємства. Для цього складемо порівняльний аналіз внутрішніх ресурсів ПрАТ «АТП 11263» з ключовими конкурентами в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Аналіз сильних і слабких сторін

Ключові фактори успіху компанії	Краще, ніж у конкурентів сильна сторона	Гірше, ніж у конкурентів слабка сторона
Багаторічний досвід роботи	+	
Система тарифів	+	+
Наявність виробничих площ	+	
Гарантований строк доставки	+	
Наявність постійних клієнтів	+	+
Наявність машин різного типу і вантажопід'ємності	+	
Високий рівень зносу рухомого складу		+

Як показує таблиця для ПрАТ «АТП 11263» на конкурентному ринку де здійснюється його діяльність є фактори, які кращі, ніж у конкурентів (посилують його діяльність), так і фактори, які гірші, ніж у конкурентів (послаблюють його діяльність).

Другим кроком SWOT аналізу є визначення можливостей і загроз для зростання бізнесу в майбутньому. Для цього проводиться аналіз зовнішніх факторів навколишнього середовища, оцінюється рівень впливу кожного фактора на продажі компанії, ймовірність виникнення. Всі узагальнення і висновки сформуємо у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

SWOT-Аналіз компанії ПрАТ «АТП 11263»

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
Багаторічний досвід роботи Наявність виробничих площ Система тарифів Гарантований строк доставки Наявність постійних клієнтів Наявність машин різного типу і вантажопід'ємності	Високий рівень зносу рухомого складу Простої рухомого складу Неплатежі замовників Нестача власних грошових коштів Слабка робота по залученню нових клієнтів Відсутність системного аналізу виробничо-економічної діяльності
<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
Диверсифікація діяльності Організація додаткових якісних послуг Розширення сегментів ринку Збільшення попиту на перевозки Підвищення кваліфікації кадрів	Конкуренція з боку автоперевізників Нестабільність ринкових відносин

З метою більш поглибленого аналізу здійснимо перевірку сильних сторін компанії ПрАТ «АТП 11263» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Перевірка сильних сторін компанії ПрАТ «АТП 11263»

Опис сильних сторін	Яким чином сильні сторони підвищують прибуток чи задоволеність клієнта?	Яким чином сильні сторони впливають на відмінність компанії від конкурента?
Наявність виробничих площ	Основні виробничі активи знаходяться у м. Дніпро, саме тому складська логістика побудована виходячи із розташування.	Враховуючи конкурентів їх розташовані є близьким до підприємства
Багаторічний досвід роботи	ПрАТ «АТП 11263» є не тільки перевізником, а може виступати партнером у різних проектах, надавати в оренду приміщення, займатися торгівлею тощо.	Конкуренти частіше всього займаються виключно перевезеннями
Наявність постійних клієнтів	Досвід роботи в галузі більше 65 років, сформований імідж надійного та оперативного партнера, матеріальна відповідальність за вантаж, надання повної інформації клієнту сформували їх постійне коло.	Часто нехтується оперативність, якість та матеріальна відповідальність, що зумовлює втрату частки клієнтів.

З метою розробки стратегій необхідно перевірити й слабкі сторони компанії (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Перевірка слабких сторін компанії ПрАТ «АТП 11263»

Опис слабких сторін	Яким чином слабкі сторони знижують прибуток чи задоволеність клієнта?	Яким чином слабкі сторони впливають на відмінність компанії від конкурента?
Нестача власних грошових коштів	ПрАТ «АТП 11263» часто користується послугами банківського сектору	Компанії конкуренти мають більше вільних власних грошових коштів
Високий рівень зносу рухомого складу	Частина техніка потребує постійного поточного ремонту	Конкурентні підприємства мають більше нової техніки
Простої рухомого складу	При неповному завантаженні виробництва несе ті ж самі витрати, що при повному, але прибуток менше	Конкурентні підприємства переважно є орендарями.
Слабка робота по залученню нових клієнтів	Відсутність маркетингових досліджень на рівні підприємства	Конкурентні підприємства мають маркетологів у штаті

Згідно з загальним SWOT-аналізом зробимо матрицю SWOT-аналізу. При її розробці сформуємо чотири поля: СІЗ (сила і загроза); «СІМ» (сила і можливість); «СЛЗ» (слабкість і загрози); «СЛМ» (слабкість і можливість). Після проведеної перевірки можна скласти стратегії для компанії ПрАТ «АТП 11263» на основі існуючих даних та занести їх у матрицю.

Виконані дослідження показали, що для автотранспортного підприємства доцільно створення служби маркетингу, відділу логістики, до функцій яких входять вивчення галузевого ринку, визначення кола потенційних споживачів послуг, що користуються попитом, вивчення конкурентів та їх пропозицій, вироблення рекомендації щодо планування та оптимізації наданих послуг та вибору найбільш вигідних для організації ринкових сегментів відповідно до наявних у неї ресурсів і можливостей, планування та організація рекламної кампанії, стимулювання попиту послуги, оцінка ефективності діяльності організації та координація її підрозділів.

Стратегічні завдання та умови формування конкурентоспроможної та ефективної системи автотранспортного обслуговування є подальше поглиблення диверсифікації та інноваційний розвиток автотранспортного підприємства, інтеграція всіх функцій в ланцюзі доставки продукції від підприємств-виробників до споживачів.

Таблиця 3.5

Матриця SWOT-Аналізу компанії ПрАТ «АТП 11263»

<i>«СІМ»</i>	<i>«СІЗ»</i>
– багаторічний досвід діяльності впливає на можливість розширення асортamentу послуг, в т.ч. за рахунок розширення міжнародних перевезень	– диверсифікація міжнародного конкурентного впливу
<i>«СЛМ»</i>	<i>«СЛЗ»</i>
– зменшити кількість простої за рахунок розширення асортименту послуг, що дозволить більш ефективно використовувати виробничі потужності; – підвищення частки надання послуг внутрішньому ринку дозволить підприємству бути менш експортно орієнтованими.	– використання стратегії зниження собівартості послуг; – за рахунок збільшення прибутку від продажу зроблене оновлення та заміна основних засобів підприємств що вплине на підвищення якості послуг, і вплине на рівень конкурентоспроможності підприємства.

При цьому диверсифікація виробництва проводиться з метою розширення ринкової активності автотранспортних підприємств, що використовують свої фінансові ресурси не тільки для підтримки та розвитку основного бізнесу, а й на освоєння нових видів послуг, створення нових виробництв (створення транспортно-логістичного центру та його диверсифікація по галузях).

Підприємства автотранспортного комплексу з високим конкурентним потенціалом, як правило, мають такі якісні характеристики:

1. Сучасний парк рухомого складу та виробничо-технічна база, здатні з мінімальними витратами, у встановлені терміни, готові ефективно виконувати перевезення за широким спектром замовлень.

2. Адаптивна, орієнтована на маркетинг система забезпечення якості

послуг.

3. Розвинена, орієнтована інновації служба маркетингу.

4. Висококваліфікований персонал, що безперервно навчається.

5. Розгалужена система прийому замовлень, пошуку клієнтів та надання широкого спектру транспортно-експедиційних послуг.

6. Постійно поліпшуються показники фінансово-господарську діяльність.

7. Наявність власних фінансових коштів у розвиток, і можливість залучення їх із боку.

8. Компетентний, активний менеджмент, мотивований забезпечення конкурентоспроможності організації.

Для ПрАТ «АТП 11263» проведемо оцінку потенціалу у конкурентному середовищі за такими внутрішніми чинниками: 1) якість; 2) виробництво; 3) організаційно-управлінські; 4) співробітники; 5) технології; 6) фінанси, кожен із чинників представлений системою показників та розраховані групові та інтегральні коефіцієнти конкурентного потенціалу з урахуванням вагомості груп (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Показники конкурентного потенціалу підприємства

Група показників	Коефіцієнт вагомості групи	2021	2023 (після реалізації заходів)
1. Технічна експлуатація	0,047	0,467	0,496
2. Фінансово-господарська діяльність	0,301	0,489	0,506
3. Показники якості послуг	0,231	0,566	0,589
4. Розвиток	0,094	0,257	0,311
5. Персонал і соціальна сфера	0,267	0,412	0,421
6. Рівні управління	0,068	0,467	0,467
Інтегральний коефіцієнт потенціалу без урахування іміджу		0,459	0,481
Коефіцієнт іміджу		0,389	0,404
Інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства з урахуванням коефіцієнтів ваги груп показників		0,179	0,187

Коефіцієнт іміджу організації визначався на основі анкетування працівників ПрАТ «АТП 11263» та користувачів послуг. В анкетуванні у 2021 році прийняли участь 32 респонденти. За результатами обробки анкет для прийнятого значення $\beta=0,2$ були отримані наступні значення коефіцієнтів іміджу організації: $Ki_{2021}=0,2 \cdot 0,71 + (1-0,2) \cdot 0,32 = 0,389$.

Аналіз конкурентного потенціалу АТП показує, що у всіх шести групах групові комплексні показники, а отже, інтегральний показник за аналізований період збільшується. Аналіз індивідуальних показників конкурентного потенціалу показав, що з аналізований період в підприємстві зростає частка ринку секторі перевезень, обсяги перевезень, коефіцієнт випуску рухомого складу на лінію.

За аналізований період підвищилася продуктивність основного капіталу, на що насамперед вплинуло зростання обсягу виручки, отриманої внаслідок зростання обсягу перевезень. Слід зазначити, що є й проблемні сфери діяльності. Так, у 2021 р. спостерігається збільшення плинності кадрів, середнього віку персоналу, частки управлінців у загальній кількості. Було встановлено старіння основних засобів виробничо-технічної бази. Основна проблема аналізованого АТП є застарілий парк рухомого складу, тому основні зусилля суб'єкта підвищення конкурентного потенціалу мають бути докладені у бік оновлення парку.

Позитивна динаміка оновлення парку сприятиме АТП підвищити якість транспортних послуг, коефіцієнт технічної готовності парку та випуску на лінію, що позитивно позначиться на фінансових результатах. Слід зазначити, що у 2021 р. імідж підприємства є невисоким, це є тривожним фактором. Це тим, що у ринку транспортних послуг регіону посилилися позиції основних конкурентів.

Оцінка конкурентного потенціалу організації дозволяє об'єктивно аналізувати різні аспекти своєї діяльності, є основою створення системи управління його рівнем. Виявляючи свій конкурентний потенціал, підприємство встановлює «вузькі місця» у своєму господарстві та розробляє

заходи щодо моделювання рівня потенціалу до бажаних значень.

Висновки до третього розділу.

1. Основними напрямми підвищення ефективності використання потенціалу підприємства є:

- економія паливо-мастильних матеріалів за рахунок контролю над людським фактором під час експлуатації транспортного засобу та під час списання палива;

- зниження витрат на статтю «заробітна плата» шляхом проведення організаційних заходів, які дозволять зменшити кількість водіїв, які щодня беруть участь у ремонті ТЗ, з 30–31 до 7-8 чоловік;

- контроль за придбанням, встановленням та списанням запасних частин, шин та акумуляторних батарей, що використовуються в ремонті та контроль за їх обліком. Це дозволить знизити витрати запасних частин на 1 км пробігу до 20%.

- оптимізація процесу технічного обслуговування та ремонту сторонніми організаціями дозволить знизити витрати на 1 км пробігу витрати на 13%.

2. За результатами SWOT-аналізу запропоновано створення служби маркетингу, відділу логістики, до функцій яких входять вивчення галузевого ринку, визначення кола потенційних споживачів послуг, що користуються попитом, вивчення конкурентів та їх пропозицій, вироблення рекомендацій щодо планування та оптимізації наданих послуг та вибору найбільш вигідних для організації ринкових сегментів відповідно до наявних у неї ресурсів і можливостей, планування та організація рекламної кампанії, стимулювання попиту послуги, оцінка ефективності діяльності організації та координація її підрозділів.

3. Стратегічні завдання та умови формування конкурентоспроможної та

ефективної системи автотранспортного обслуговування є подальше поглиблення диверсифікації та інноваційний розвиток автотранспортного підприємства, інтеграція всіх функцій в ланцюзі доставки продукції від підприємств-виробників до споживачів.

4. З урахуванням запропонованих заходів розрахована модель потенціалу в конкурентному середовищі, яка показала, що за рахунок їх впровадження досягатиметься позитивна динаміка щодо оновлення парку і сприятиме підвищенню якості транспортних послуг, коефіцієнта технічної готовності парку та випуску на лінію, що позитивно позначиться на фінансових результатах і іміджу підприємства.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

На підставі проведеного аналізу діяльності ПрАТ «АТП 11263» можна зробити наступні висновки та пропозиції:

1. В економічній літературі існує, як мінімум, два підходи щодо визначення категорії «ресурсний потенціал» - це ресурсний та результативний підходи. Різниця в цих підходах полягає у різній оцінці ресурсного потенціалу. Так, з точки зору ресурсного підходу його оцінка зводять до визначення вартості доступних ресурсів, а рівень їх використання визначають відношенням отриманого результату до обсягу застосованих ресурсів. Результативний підхід передбачає оцінку ресурсного потенціалу з точки зору їх мобілізації таким чином, щоб за допомогою цих ресурсів виготовити максимальний обсяг продукції;

2. Незважаючи на те, що більшість науковців вважають, що не можна ресурсний потенціал підприємства зводити тільки до процесу виробництва продукції, тобто його складовими елементами повинні бути не тільки матеріальні, трудові, земельні (для аграрних підприємств) та фінансові ресурси, а і є необхідність враховувати інтелектуальний, маркетинговий, організаційний, науково-технічний, соціальний та інші види потенціалів підприємства, все ж таки єдиної думки щодо переліку складових частин потенціалу підприємства не існує. Однак існує єдина думка, що перелік складових елементів ресурсного потенціалу в більшій його частині буде залежати від специфіки діяльності самого підприємства.

3. На процес формування ресурсного потенціалу впливає специфіка діяльності підприємства, а сам процес формування потенціалу має декілька підходів, а саме: системний, маркетинговий, функціональний інноваційний, нормативний, комплексний, оптимізаційний, структурний та інші підходи.

4. Сьогодні не існує єдиної методики щодо оцінки ресурсного потенціалу та ефективності його використання. Навіть, під час опису самої

методики, більшість науковців описуючи методику визначення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу визначають її як «оцінка ефективності». Але, якщо мова йде про «оцінку» то вона надає уявлення про розмір потенціалу, а не про ефективність його використання. Для того, щоб визначити ефективність використання потенціалу підприємства, на наш погляд, необхідно застосовувати такі терміни як «аналіз», «діагностика», які дозволяють виявити недоліки в потенціалі підприємства, або використовувати саме словосполучення «економічна ефективність використання»;

5. Аналіз наданих методик діагностики потенціалу підприємства різними науковцями, як правило, зводиться до методик, які засновані на ресурсному підході і поділяються на дві частини. Одні науковці надають методики, що засновані на діагностиці окремих складових частин потенціалу підприємства, другі – вважають, що комплексний аналіз оцінки та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства повинен зводитись до інтегрального показника на підставі одиничних, групових та комплексних показників складових частин потенціалу підприємства.

6. Приватне акціонерне товариство «АТП 11263» розташоване у Чечелівському районі Дніпропетровської області і займає 40 га землі. На території «АТП 11263» знаходяться виробничі корпуси ТО-1, ТО-2, КПП, механізована мийка автомобілів, котельня, адміністративні приміщення, їдальня, автостоянки вантажного (TIR PARKING) та легкового автотранспорту. За період свого існування, а це понад 60 років, підприємству було присвоєно звання «Лідер транспортної галузі України» (2005, 2008, 2009), а в 2009 році воно стало лауреатом всеукраїнської акції «Лідер товарів та послуг Україна 2009» в галузі транспорту. За вагомий здобуток в економічне зростання держави у 2013 році підприємство відзначено нагородою «Підприємство року 2013».

З моменту свого створення підприємство пройшло декілька еволюційних змін щодо організаційно-правової форми, але незважаючи на

це, основними видами його діяльності залишались такі як:

- перевезення вантажів автомобільним транспортом;
- надання послуг з технічного обслуговування та ремонту автотранспортних засобів;
- пасажирські перевезення в межах міського та приміського сполучення;
- установа та монтаж машин і устаткування;
- ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування тощо.

7. Дослідження результатів діяльності підприємства дозволили зробити висновок, що підприємство є рентабельним (його рівень рентабельності у 2021 році склав 29,7%, що на 11,08 відсоткових пункти вище ніж у 2019 році) та конкурентоспроможним. Проте, аналіз виробничого потенціалу підприємства довів, що незважаючи на позитивні результати своєї діяльності, воно має певні проблеми зі станом своєї матеріально-технічної бази. Так, відсутність постійного оновлення свого автотранспортного парку призвела до того, що він на 66,0% зношений і тільки на 34,0% придатний до експлуатації. Відповідно це впливає на те, що значний період часу водії вантажних автомобілів змушені займатись ремонтом свого транспорту або просто простоювати в очікуванні відремонтованого транспорту (на підприємстві є власна ремонтна майстерня).

Отже, на підприємстві складається не зовсім стандартна ситуація щодо співвідношення результатів його діяльності та забезпеченості і ефективності використання виробничого потенціалу. Всі основні показники ефективної діяльності підприємства говорять про позитивні його результати, а саме такі показники як капіталовіддача, ресурсовіддача, рівень рентабельності і, навіть, показники ліквідності та платоспроможності підприємства свідчать про їх покращення в динаміці за період дослідження. В той же час дослідження довели про зношеність матеріально-технічної бази на 66 %. Пояснення цієї ситуації доволі просте. Справа в тому, що темпи росту доходу

від наданих послуг перевищують суму основних фондів підприємства та його витрат. Так, дохід підприємства за останні 3 роки збільшився на 19,4%, причому загальний обсяг витрат збільшився лише на 9,2%, що призвело до збільшення прибутку, як для підприємства, так і на одного працівника, тобто на 74,2% та 69,6% відповідно.

З метою підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства пропонуємо:

1. зниження рівня витрат підприємства шляхом впровадження наступних заходів:

- економії паливо-мастильних матеріалів за рахунок контролю над людським фактором під час експлуатації транспортних засобів та під час списання палива;

- зниження витрат на статтю «заробітна плата» шляхом проведення організаційних заходів, які дозволять зменшити кількість водіїв, які щодня беруть участь у ремонті ТЗ, з 30–31 до 7-8 чоловік;

- контроль за придбанням, встановленням та списанням запасних частин, шин та акумуляторних батарей, що використовуються в ремонті та контроль за їх обліком. Це дозволить знизити витрати запасних частин на 1 км пробігу до 20%.

- оптимізація процесу технічного обслуговування та ремонту сторонніми організаціями дозволить знизити витрати на 1 км пробігу витрати на 13%.

2. За результатами SWOT-аналізу запропоновано створення служби маркетингу, відділу логістики, до функцій яких входять вивчення галузевого ринку, визначення кола потенційних споживачів послуг, що користуються попитом, вивчення конкурентів та їх пропозицій, вироблення рекомендацій щодо планування та оптимізації наданих послуг та вибору найбільш вигідних для організації ринкових сегментів відповідно до наявних у неї ресурсів і можливостей, планування та організація рекламної кампанії, стимулювання попиту послуги, оцінка ефективності діяльності організації та координація її підрозділів.

3. Стратегічні завдання та умови формування конкурентоспроможної та ефективної системи автотранспортного обслуговування є подальше поглиблення диверсифікації та інноваційний розвиток автотранспортного підприємства, інтеграція всіх функцій в ланцюзі доставки продукції від підприємств-виробників до споживачів.

4. З урахуванням запропонованих заходів розрахована модель потенціалу в конкурентному середовищі, яка показала, що за рахунок їх впровадження досягатиметься позитивна динаміка щодо оновлення парку і сприятиме підвищенню якості транспортних послуг, коефіцієнта технічної готовності парку та випуску на лінію, що позитивно позначиться на фінансових результатах і іміджу підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амосов О.Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект. *Бізнес Інформ*. 2012. №12. С. 337-340.
2. Ареф'єва О., Коренков О. Управління потенціалом розвитку підприємств: монографія. Київ: ГРОТ, 2004. 200 с.
3. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 7. С. 71-77.
4. Аулін В.В., Голуб Д.В., Біліченко В.В., Замуренко А.С. Формування показників оцінки ефективності транспортного процесу перевезень. *Вісник машинобудування та транспорту*. 2020. №1(11). С.4-10
5. Аулін В.В., Голуб Д.В., Гриньків А.В., Лисенко С.В. Методологічні і теоретичні основи забезпечення та підвищення надійності функціонування автомобільних транспортних систем, Кропивницький: КОД, 2017.
6. Бабина О.Є. Багатовимірність прояву результатів формування та реалізації екологічної складової потенціалу підприємства. *Проблеми економіки*. 2013. №1. С.197-204.
7. Бабина О.Є. Ефективність формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4427>
8. Балабаева И. Актуальные вопросы развития автотранспортной отрасли. *Автомобильный транспорт*. 2011. № 5. С. 12- 20.
9. Барановський Д.М. Підвищення ефективності вантажних перевезень автомобільним транспортом. *Вісник Донецького акад. автомобільного транспорту*. 2010. № 3. С. 4-12.
10. Бердникова Л.Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура. *Вектор науки ТГУ*. 2011. № 1. С. 201–203.
11. Біліченко В.В., Смирнов Є.В. Визначення стратегії технічного

розвитку автотранспортного підприємства (на прикладі ПП «АВТОТРАНССКОМ»). *ВМТ*. 2017. вип. 2. С. 29–36.

12. Василик Н. М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 154-161.

13. Волошин Л. Використання інноваційних ресурсів в Україні: проблеми та шляхи їх усунення / Л. Волошин // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 15. – С. 145–151.

14. Гетьман О., Шаповал В. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: ЦНЛ. 2010. 488 с.

15. Гладій М.В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки України : монографія. Львів : ІРД НАН України, 1998. 294 с

16. Грещак М., Гребішкова О., Коцюба О. Внутрішній економічний механізм підприємства : навчальний посібник. Київ: КНЕУ. 2001. 228 с.

17. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm.

18. Должанський І., Загорна Т. Конкуентоспроможність підприємства. Київ: Центр навчальної літератури. 2006. 384 с.

19. Дунда С.П. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу як напрям розвитку підприємства. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. Мелітополь: Люкс, 2013. № 2 (22). Т. 2. С. 83-89.

20. Енциклопедії сучасної України. Режим доступу: <https://esu.com.ua/article-18802>

21. Іванілов О. Економіка підприємства. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.

22. Калиниченко А.П. Повышение эффективности совместной работы грузовых автомобилей и погрузочно-разгрузочных средств. Харьков: ХНАДУ, 2003.

23. Кирпиченко К. Аналіз основних принципів і методів управління підприємством. *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2001. № 36. С. 345–347.
24. Ковальчук І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ: Знання. 2008. 679 с.
25. Козаченко С., Акімова І. Управлінський інструмент підвищення конкурентоспроможності компаній. *Вісник міжн. наук.-техн. ун-ту ім. акад. Ю. Бугая. Серія «Економіка»*. 2010. № 1. С. 49–55.
26. Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І., Швид В.В. Економічна діагностика: Навчальний посібник / За заг. ред. Т.Ф. Косянчук – Львів : Новий Світ - 2000. 2007. - 452 с.
27. Краснокутська Н С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : Вид-во ЦНЛ, 2005. 352 с.
28. Курганов В.М. Влияние психологических факторов на надежность транспортного процесса. *Грузовое и пассажирское автохозяйство*. 2003. № 12. С. 55–57.
29. Курганов В.М. Управление эффективностью и надежностью функционирования систем доставки. *Грузовое и пассажирское автомобильное хозяйство*. 2009. № 6. С. 8–13.
30. Лісовська Л., Іванець Л. Сучасна парадигма конкурентоспроможності підприємства. *Вісник ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*. 2009. № 640. С. 143–149.
31. Лукинский В. С., Бережной В. И., Бережная Е. В. и др. Логистика автомобильного транспорта. М.: Финансы и статистика, 2004.
32. Материнська О.А., Ярова А.О. Ресурсний потенціал підприємства: проблеми та шляхи його вирішення. URL: <https://nauka.kushnir.mk.ua>
33. Мізюк С., Буглак О. Методичні умови залучення інвестицій на авіапідприємства України. *Збірн. наук. праць НАУ*. 2005. № 12. С. 80–83
34. Мізюк С.Г., Рак А.В. Напрями управління ефективністю

діяльності підприємств малого бізнесу транспортної галузі *Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23. частина 2. С.23-29.

35. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://cosme.me.gov.ua/assets/1.-детально-про-програмусosme-2.pdf>.

36. Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html>.

37. Нефедов М.А., Ковцур К.Г. Методика резервування провізних можливостей на підприємствах при доставці товарних вантажів. Вестн. ХНАДУ. 2010. Вып. 50. С. 110-113.

38. Павленкова В. Конкуренентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія. Дніпро: Дніпропетровський університет економіки та права ім. Альфреда Нобеля. 2011. 352 с.

39. Перебийніс В. І., Болдирева Л.М., Перебийніс О. В. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. 259 с.

40. Перебийніс В. І., Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування, Полтава: РВВ ПУСКУ, 2005. 226 с.

41. Побережна Н.М. Ефективність використання виробничого потенціалу: теоретичний та практичний аспекти. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 212-220.

42. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року: Закон України від 20 серпня 2018 року № 9015-1. Відомості Верховної Ради України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html.

43. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року: Закон України від 30 травня 2018 року № 430-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p>.

44. Рогач С.М., Гуцул Т.А., Ткачук В.А. та ін. Економіка і підприємництво, менеджмент. К.: Компрінт, 2015.

45. Родіонов Ю.В., Обшивалкін М.Ю., Мигачов В.А. Критерії оцінки ефективності рухомого складу автомобільного транспорту. *Світ транспорту і технологічних машин*. 2011. №2. С. 17-22.
46. Самойлик Ю. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Екон. науки*. 2010. № 3 (53). С. 94–98.
47. Словник іншомовних слів. Режим доступу: <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?>
48. Тлумачний словник економіста. Режим доступу: subject.com.ua/economic/dict1/791.html
49. Тлумачний словник української мови. Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/potencial>
50. Ячменьова В., Височина М., Сулима О. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз. Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. 472 с.
51. Ященко О., Романюк О. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18 (6). С. 237–238.
52. Hennessy B., „Utveckling priser kombinerade transporter företag,“ Sverige, 2004. p. 58–67.

Показники ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

Показник	Формула розрахунку	Умовні позначення
Загальні показники ефективності		
Ресурсовіддача	$RВ = В / (ОС+ОБ+ФОП)$	В - виручка від реалізації за рік; ОС - середньорічна вартість основного капіталу ((р.1010 на початок року + р. 1010 на кінець року) / 2 - форма 1); ОБ - середньорічна вартість оборотного капіталу ((р.1195 на початок року + р. 1195 на кінець року) / 2 - форма 1); ФОП - фонд оплати праці (р.2505 форма 2)
Рентабельність ресурсів	$РР = П * 100\% / (ОС+ОБ+ФОП)$	П - балансовий прибуток за рік (р.2090 форма 2)
Капіталовіддача	$КВ = В / (ОС+ОБ)$	позначення розкриті у попередніх формулах
Капіталоємність	$КЕ = (ОС+ОБ) / В$	позначення розкриті у попередніх формулах
Рентабельність капіталу	$РК = П * 100\% / (ОС+ОБ)$	позначення розкриті у попередніх формулах
Показники ефективності основного капіталу		
Фондовіддача	$ФВ = В / ОС$	позначення розкриті у попередніх формулах
Фондомісткість	$ФМ = ОС / В$	позначення розкриті у попередніх формулах
Рентабельність основного капіталу	$Р_{ос} = П * 100\% / ОС$	позначення розкриті у попередніх формулах
Фондоозбросність	$ФО = СО / Ч_p$	Ч _р - середньооблікова чисельність робітників (р.0400 Довідка 2. До форми 50-с.-г.)
Частка інтенсивних факторів у використанні основного капіталу	$D_{іфос} = (1 - T_{прос} / T_{прв}) * 100\%$	T _{прос} - темп приросту основного капіталу; T _{прв} - темп приросту виручки Темп приросту = (Поточне значення — базове значення) / базове значення * 100%.
Показники ефективності використання оборотного капіталу		
Рентабельність оборотного капіталу	$Р_{об} = П * 100\% / ОБ$	позначення розкриті у попередніх формулах
Оборотність оборотного капіталу	$К_{об} = В / ОБ$	позначення розкриті у попередніх формулах
Тривалість обороту оборотного капіталу, днів	$T_{об} = 365 / ОБ$	позначення розкриті у попередніх формулах

Частка власного оборотного капіталу	$D_{\text{влоб}} = \frac{\text{ОБ}_{\text{вл}}}{100\%} * \text{ОБ}$	$\text{ОБ}_{\text{вл}}$ – середньохронологічна вартість оборотного капіталу, що здобувається за рахунок внутрішніх джерел фінансування $\left[\frac{\text{р1195 на початок р.} + \text{на кінець р. акт. балансу}}{2} \right]$ $- \left[\frac{\text{р1695 на початок р.} + \text{на кінець р. пас. балансу}}{2} \right]$
Частка виробничих запасів у власному оборотному капіталі	$D_{\text{взвоб}} = \frac{З}{100\%} * \text{ОБ}$	З – середньохронологічна величина товарних запасів $\left[\frac{\text{р1100 на початок р.} + \text{на кінець р. акт. балансу}}{2} \right]$
Частка інтенсивних факторів у використанні оборотного капіталу	$D_{\text{іфоб}} = (1 - \frac{T_{\text{проб}}}{T_{\text{прв}}}) * 100\%$	$T_{\text{проб}}$ - темп приросту середньорічної вартості оборотного капіталу за аналізований період $T_{\text{прв}}$ - темп приросту виручки <i>Темп приросту</i> = (Поточне значення — базове значення) / базове значення * 100%.
Показники ефективності використання трудових ресурсів		
Продуктивність праці робітників	$\text{ПП} = \frac{В}{Ч_{\text{р}}}$	позначення розкриті у попередніх формулах
Прибуток на одного робітника	$\text{П}_{\text{роб}} = \frac{\text{П}}{Ч_{\text{р}}}$	позначення розкриті у попередніх формулах
Зарплатовіддача	$\text{ЗВ} = \frac{В}{\text{ФОП}}$	позначення розкриті у попередніх формулах
Прибуток на 1 грн. ФОП	$\frac{\text{П}}{\text{ФОП}}$	позначення розкриті у попередніх формулах
Частка інтенсивних факторів у використанні ФОП	$D_{\text{іффо}} = (1 - \frac{T_{\text{прфо}}}{T_{\text{прв}}}) * 100\%$	$T_{\text{прфо}}$ – темп приросту ФОП за аналізований період; $T_{\text{прв}}$ - темп приросту виручки <i>Темп приросту</i> = (Поточне значення — базове значення) / базове значення * 100%.
Частка приросту виручки за рахунок зростання продуктивності праці	$D_{\text{іфпп}} = (1 - \frac{T_{\text{прч}}}{T_{\text{прв}}}) * 100\%$	$T_{\text{прч}}$ - темп приросту середньоспискової чисельності робітників за аналізований період $T_{\text{прв}}$ - темп приросту виручки <i>Темп приросту</i> = (Поточне значення — базове значення) / базове значення * 100%.
Показники ефективності використання фінансових ресурсів		
Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{\text{зл}} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{поточні зобов'язання}}$	$K_{\text{пл}} = \frac{\text{р1195 активу балансу}}{\text{р1695 пасиву балансу}}$
Коефіцієнт проміжної ліквідності	$K_{\text{шл}} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{поточні фінансові інвестиції} + \text{дебіторська заборгованість}}{\text{поточні зобов'язання}}$	$K_{\text{шл}} = \frac{\text{р1195 активу балансу} - \text{р1100} - \text{р1110 ак. бал.}}{\text{р1695 пасиву балансу}}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{ал}} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{поточні}}{\text{зобов'язання}}$	$K_{\text{ал}} = \frac{\text{р1160 активу балансу} + \text{р1165 активу балансу}}{\text{р1695 активу балансу}}$

ліквідності	фінансові інвестиції) / поточні зобов'язання	
Коефіцієнт незалежності (автономії)	$K_n = \frac{\text{власний капітал}}{\text{підсумок балансу}}$	$K_{\text{автономії}} = \frac{p1495 \text{ пасиву балансу}}{p1900 \text{ пасиву балансу}}$
<i>Показники ефективності поточних витрат</i>		
Прибуток на 1 грн. поточних витрат	$P_b = \frac{\Pi}{З}$	позначення розкриті у попередніх формулах

Джерело: [26]