

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
**ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Студентки 2-го курсу магістратури денної форми навчання

спеціальності 051 «Економіка»

освітньо-наукової програми «Економіка бізнесу»

Хлівіцької Анастасії Вячеславівни

Науковий керівник: д.е.н., проф.

Шаульська Лариса Володимирівна

Засвідчую, що в цій дипломній

роботі немає запозичень із праць

інших авторів без відповідних посилань

Студентка _____ (підпис)

Робота допущена до захисту в ЕК рішенням кафедри економіки підприємства від «___» _____
2022_р., протокол № ____.

Завідувач кафедри економіки підприємства,

доктор економічних наук,

професор Філюк Галина Михайлівна

(підпис)

ЗМІСТ	
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ	6
1.1. Сутність, основні елементи та функції виробничого потенціалу.....	6
1.2. Роль виробничого потенціалу в розвитку вітчизняних підприємств та методи його формування	11
1.3. Вплив розвитку виробничого потенціалу на ефективність діяльності підприємства	18
Висновки до першого розділу.....	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПП «ЮТУЗ».....	22
2.1. Аналіз стану та особливостей розвитку виробничого потенціалу підприємства	22
2.2. Дослідження ефективності використання виробничого потенціалу на підприємстві.....	27
2.3 Аналіз основних показників ефективності діяльності ПП «ЮТУЗ»	35
2.3. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку ПП «ЮТУЗ»	40
Висновки до другого розділу	51
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПП «ЮТУЗ».....	52
3.1. Розробка рекомендацій щодо вдосконалення управління виробничим потенціалом.....	52
3.2. Планування напрямків розвитку виробничого потенціалу.....	54
3.3. Оцінювання економічної ефективності запропонованих заходів щодо вдосконалення виробничого потенціалу ПП «ЮТУЗ»	58
Висновки до третього розділу.....	63
ВИСНОВКИ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	68

ВСТУП

В даний час на ефективне та стабільне функціонування підприємства впливає виробничий потенціал. Діяльність підприємства має забезпечуватися наявністю та зростанням потенціалу, отже, основним завданням підприємства є приріст виробничого потенціалу.

У загальному вигляді потенціал підприємства – це сукупність економічних та виробничих можливостей, ресурсів, запасів та засобів, які використовуються для досягнення цілей та завдань підприємства в умовах конкурентного ринку. Грамотна оцінка потенціалу підприємства дозволяє оптимально використовувати наявні ресурси та оперативно реагувати на динамічні флуктуації довкілля. З багатьох видів потенціалів, найбільш значущим для підприємства, що з важливих елементів виробництва, є виробничий потенціал.

Актуальність теми полягає в тому що виробничий потенціал підприємства являється одним із найголовніших факторів забезпечення довгострокового розвитку підприємств. Виробничий потенціал має можливість найбільш широко охопити діяльність підприємства та показати його реальний стан. Дослідження поняття виробничого потенціалу необхідне для його ефективного використання на підприємстві.

Недостатня розробленість підходів для оцінки ефективності виробничого потенціалу підприємства вимагають проведення його системного дослідження як керованої системи. Метою дослідження є розгляд теоретичних засад та прикладних аспектів формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства. Для цього необхідно насамперед вивчити теоретико-методологічні засади формування виробничого потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження є виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку підприємства.

Предмет дослідження визначення та використання показників виробничого потенціалу як фактору забезпечення розвитку підприємства.

Мета дослідження є дослідження теоретико-методичних засад і розробка на їх основі практичних підходів до визначення виробничого потенціалу як фактору забезпечення розвитку підприємства.

Згідно обраної мети необхідно визначити наступні завдання:

- визначити сутність, основні елементи та функції виробничого потенціалу;
- вивчити роль виробничого потенціалу як фактору забезпечення розвитку вітчизняних підприємств та методи його формування;
- визначити вплив розвитку виробничого потенціалу на ефективність діяльності підприємства;
- провести аналіз стану та особливостей розвитку виробничого потенціалу підприємства;
- провести дослідження ефективності використання виробничого потенціалу на підприємстві;
- розглянути виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку ПП «ЮТУЗ»;
- провести розробку рекомендацій щодо вдосконалення управління виробничим потенціалом;
- визначити напрямки розвитку виробничого потенціалу;
- оцінити економічну ефективність запропонованих заходів щодо вдосконалення виробничого потенціалу ПП «ЮТУЗ».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

1.1. Сутність, основні елементи та функції виробничого потенціалу

Потенціал підприємства — сукупність «стратегічних» ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства, що мають визначальне значення для можливостей і між функціонуванням підприємства в тих чи інших умовах. Потенціал підприємства – це здатність підприємства ефективно функціонувати на ринках своєї країни та закордоном. Потенціалом називають можливість мати ресурси, які допомагають розвитку підприємства та завдяки яким підприємство може виробляти свою продукцію.

До виробничих ресурсів, що характеризують потенціал підприємства, слід зарахувати:

- основні виробничі фонди;
- оборотні кошти (матеріальні ресурси);
- трудові ресурси.

Структура наявних підприємством необхідні для виробництва готової продукції ресурсів (виробничого обладнання, площ, технологічних процесів, кадрового, інформаційного, фінансового забезпечення, матеріальних та інших ресурсів) оптимальним чином відповідає реалізованій програмі випуску цієї продукції.

З наведеного визначення випливає, що отримання прийнятної норми прибутку в умовах жорсткої конкуренції можливе лише за умови наявності та використання сучасних технологій в достатній кількості ефективного виробничого обладнання високопрофесійного менеджменту.

Термін «потенціал» уражає різних рівнів управління національної економіки: потенціал країни, галузі, регіону, підприємства, виробничого підрозділу, окремого працівника. Цілком зрозуміло, що структура використовуваних ресурсів та його характеристики (параметри) різних рівнів управління економікою є однаковими.

Іншими словами, виробничий потенціал підприємства – це потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості використання основних засобів, сировини та матеріалів, а також роботи професійних кадрів [4].

Таким чином потенціал підприємства виражає його потенційні можливості виробництва певної кількості та якості продуктів, послуг завдяки ефективному використанню наявних виробничих засобів та ресурсів.

До однієї з складових відносять матеріальні ресурси. Варто звернути увагу, що саме якість матеріальних ресурсів та безперебійність поставок забезпечують і якість та безперервність роботи досліджуваного підприємства. Тому при дослідженні матеріальних ресурсів варто приділити значну увагу саме якості роботи постачальників та якості їхньої сировини.

У свою чергу, якість вироблених матеріальних ресурсів постачальника безпосередньо буде залежати від рівня стану його основних засобів та рівня інтелектуального капіталу. Наступною складовою виробничого потенціалу Підприємства є стан його основних засобів.

В даному випадку спостерігається такий же ланцюжок: якість будівельних, ремонтних, посередницьких робіт та послуг також залежить від іншого підприємства, а, отже, з його потенціалу.

Чим вищий рівень інтелектуального капіталу підприємства, що здійснює обслуговування аналізованого господарюючого суб'єкта, викликане достатнім стимулюванням його працівників, тим якісніше будуть зроблені роботи з будівництва, ремонту, модернізації будівель та споруд, заміні техніки, обладнання та інших основних засобів. Крім того, від стану матеріальних ресурсів організації, що надає свої послуги, залежить якість та надійність аналізованої складової (основного капіталу).

Стабільне функціонування підприємства, його ефективність залежить від рівня виробничого потенціалу. У економічній літературі немає єдиної погляду поняття «виробничий потенціал». У широкому значенні виробничий потенціал визначається як сукупність ресурсів підприємства та можливості їх використання.

Виробничий потенціал підприємства – це сукупність ресурсів підприємства, що у тісній взаємодії та використовуваних у ході виробничої діяльності [2]. Елементи виробничого потенціалу повинні адаптуватися до вимог конкурентоспроможності продукції, що виробляється

Потенціал - економічна категорія, що виражає системну характеристику продуктивних сил як сукупність різних комбінацій виробничих ресурсів, їх об'єднань та внутрішньогосподарських підрозділів виробити в одиницю часу певну кількість якісної продукції.

Під виробничим потенціалом розуміють «здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію, за умови використання, з одного боку, наявних ресурсів, що визначають виробництво продукції, що відповідає плановим завданням та затребуваній на ринку, а з іншого боку, за умови використання всіх наявних ресурсів (тобто виробничих можливостей), що забезпечують граничний випуск продукції» [5].

Виробничий потенціал представляється як синонім виробничої потужності підприємства. З іншого боку, виробничий потенціал є формою руху ресурсів по ресурсній, сполучній та завершальній продуктивній стадіям виробничого процесу.

Окремі види ресурсів залучаються у виробничий процес, трансформуються, набувають нової якості, стають складовими виробничого потенціалу. На сполучній стадії ресурси набувають форми факторів виробництва.

Виробничий потенціал постійно змінюється, оптимізується в кількісному та якісному відношенні. Елементи структури виробничого потенціалу підприємства – це фактори виробництва, які визначають виробництво на сполучній стадії; та види потенціалів – на завершальному етапі продуктивної стадії руху ресурсів та перетворення їх у виробничий потенціал.

Об'єктивні статистичні дані, їх аналіз та оцінка в галузі виробничого потенціалу дозволяють прийняти найбільш ефективні рішення щодо управління наявними ресурсами промислового підприємства. У сенсі “економічний потенціал” є системно організовану здатність суб'єкта господарювання до виробництва товарів чи надання послуг, і навіть здійсненню інших соціально-економічних функцій [1].

Зазначимо, що промисловий потенціал є структурним елементом ширшого поняття, саме економічного потенціалу промислового підприємства. Особливого значення під час проведення оцінки виробничого потенціалу підприємства має приділятися методиці оцінки. Незалежно від обраної методики, першим етапом є постановка мети оцінки. Потім важливо виділити ті ресурси, які оцінюватимуться відповідно до поставленої метою оцінки [2].

Результати діяльності підприємства є наслідком використання наявних ресурсів, тобто елементів виробничого потенціалу. До результатів діяльності підприємства можна зарахувати доходи. У мікроекономіці під доходом розуміється прибуток від реалізації продукції [6]. Макконнелл К.Р. розглядає дохід як надходження грошей (або збільшення купівельної спроможності) на одиницю часу внаслідок використання людських ресурсів чи власності [7].

Також цим автором розглядаються такі поняття як:

- дохід у вигляді відсотків, тобто. дохід, що отримується тими, хто забезпечує економіку капіталом;
- дохід власника – чистий дохід власників фірм неінкорпорованого типу (індивідуальних власників та партнерів).

Проаналізувавши праці вітчизняних та зарубіжних учених, можна відзначити, що сьогодні відсутня єдина система показників оцінки виробничого потенціалу [4]. Наприклад, інші автори дотримуються погляду, що ключовими елементами виробничого потенціалу промислового підприємства є: основні виробничі фонди; персонал, зайнятий безпосередньо з виробництва; технології, енергія та інформація, що застосовуються під час виробництва [5].

В свою чергу, ряд авторів дотримуються іншої точки зору, включаючи список ресурсів такі елементи: матеріальні ресурси (зокрема енергетичні ресурси); основні фонди; організаційні ресурси (Інформація, персонал, адміністративні ресурси). Закордонні та вітчизняні автори акцентують свою увагу на тому, що ключовими складовими під час виробництва є основні фонди підприємства, персонал (навіть за високої частки автоматизації виробництва), оборотні кошти [3].

Зіставивши різні підходи, складемо систему ресурсів, завдяки оцінці яких можна провести найбільш повний аналіз та оцінку виробничого потенціалу підприємства:

- виробничий елемент (основні фонди підприємства на виробництві);
- матеріальна складова (всі оборотні кошти підприємства, і навіть доступні матеріальні ресурси);
- кадрова складова (співробітники, зайняті на виробництві та в управлінні компанією);
- техніко-технологічна складова (включає в себе технічну базу промислового підприємства та застосовувані ним у процесі виробництва технології);
- інформаційна складова (існуючі знання, інформаційні системи та ресурси).

Доходи і витрати є основними елементами бухгалтерської (фінансової) звітності, базові категорії бухгалтерського обліку. У навчальній літературі зазначається, що обсяг виробництва характеризується валовою та чистою продукцією, обсяг випуску – готовою та товарною продукцією, обсяг реалізації – відвантаженою та реалізованою товарною продукцією.

Традиційно результатами діяльності підприємства вважаються показники прибутку, що містяться у бухгалтерській звітності у формі «Звіт про фінансові результати»: валовий прибуток, прибуток (збиток) від продажу, прибуток (збиток) до оподаткування, чистий прибуток (збиток). Особливого значення мають показники рентабельності діяльності підприємства, що розраховуються з використанням показників прибутку.

Дохід організації формується під впливом цілого ряду факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. Серед внутрішніх факторів важливу роль відіграє потенціал підприємства. Зміни в темпах зростання показників, що характеризують виробничий потенціал, дозволяють побачити вплив окремих факторів та оцінити ступінь цього впливу з використанням прийомів економічного аналізу, наприклад, за допомогою золотого правила економіки [2].

Врахування впливу на результати діяльності підприємства раціонального використання ресурсів має актуальне значення при визначенні напрямів розвитку

виробничого потенціалу, що є необхідними процесами, що не припиняються в часі, і адаптації господарської системи до вимог зовнішнього середовища, що є одним з умов виживання підприємства в оточенні, що змінюється.

1.2. Роль виробничого потенціалу в розвитку вітчизняних підприємств та методи його формування

Проаналізувавши праці вітчизняних та зарубіжних вчених, можна відзначити, що сьогодні відсутня єдина система показників оцінки виробничого потенціалу [4]. Наприклад, інші автори дотримуються погляду, що ключовими елементами виробничого потенціалу промислового підприємства є: основні виробничі фонди; персонал, зайнятий безпосередньо з виробництва; технології, енергія та інформація, що застосовуються під час виробництва [5].

В свою чергу, ряд авторів дотримуються іншого погляду, включаючи до переліку ресурсів такі елементи: матеріальні ресурси (зокрема енергетичні ресурси); основні фонди; організаційні ресурси (інформація, персонал, адміністративні ресурси). Зарубіжні та вітчизняні автори акцентують свою увагу на тому, що ключовими складовими під час виробництва є основні фонди підприємства, персонал (навіть за високої частки автоматизації), виробництва), оборотні кошти [3].

Сучасні науковці не дійшли до єдиного визначення поняття виробничого потенціалу, переважна більшість зводить поняття виробничого потенціалу до наявності певних ресурсів на підприємстві. Саме тому ресурсна позиція у визначенні виробничого потенціалу набула популярності серед науковців.

Ресурсна позиція виробничого потенціалу розкриває його через наявність тих чи інших ресурсів на підприємстві. Таким чином технічний потенціал стає лише частиною виробничого потенціалу. Хоча технічний потенціал є один із основних елементів виробничого потенціалу, лише наявності технічного потенціалу замало. Необхідно також звернути увагу на ефективне використання технічного потенціалу, а для цього необхідна наявність висококваліфікованих робітників та їх можливість вдосконалювати та використовувати власні знання на практиці.

Проаналізувавши вищесказане ми дійшли до висновку, що виробничий потенціал є сукупністю виробничих ресурсів, ефективного та творчого використання яких необхідне для досягнення цілей підприємства. Оцінка лише кількісних показників не може повністю розкрити показник виробничого потенціалу, тому особливу увагу необхідно звернути на якісні показники. Саме ефективність використання ресурсів визначає виробничу здатність підприємства.

До результативних підходів у науковій літературі називають комбіновані та прибуткові підходи визначення виробничого потенціалу. Ці два підходи особливої уваги привертають у їх використанні в умовах ринку. Основна увага за цими підходами концентрується на зовнішніх умовах ринку на якому функціонує підприємство. Аналізується виробнича система від самого її початку до її кінця, тобто спочатку оцінюються зміни попиту та пропозиції на ринку даного продукту, визначається фаза життєвого циклу продукту та позиція організації щодо до її основних конкурентів, обчислюються показники, що характеризують процес капіталізації в галузі тощо і лише потім оцінюється можлива дохідність активів, які має підприємство.

Результативний підхід виявляється у додаванні до фактично використовуваних ресурсів потенційно можливого результату діяльності підприємства – чистого прибутку, розрахованої за норми доходу капітал на підприємстві рівної середньогалузевої у регіоні за досліджуваний період [9].

Отже, теорія виробничого потенціалу підприємства нині перебуває в рівні формування загальних напрямів і концепцій. Це один із порівняно нових напрямів економічних досліджень, які розроблятимуться як у теоретичному, так і в практичному плані. Відсутність методологічних основ оцінки виробничого потенціалу підприємства робить дослідження у цій галузі особливо актуальними та перспективними.

Поєднуючи представлені напрями оцінки виробничого потенціалу підприємства, можна назвати сукупність потенціалів (як окремих видів ресурсів, і результатів), утворюють єдине комплексне поняття «виробничий потенціал

підприємства». Усі елементи виробничого потенціалу є однією загальною метою, що стоїть перед підприємством.

Таблиця 1.1

Виробничі ресурси підприємства

Матеріально-речова форма	Відображення у звітності
Робоча сила	Фонд оплати праці
Знаряддя праці	Основні фонди
Предмети праці	Оборотні фонди
Готова продукція	Оборотні фонди в грошовій формі

Джерело: складено автором.

Зіставивши різні підходи, складемо систему ресурсів, завдяки оцінці яких можна провести найповніший аналіз та оцінку виробничого потенціалу підприємства:

- виробничий елемент (основні фонди підприємства на виробництві);
- матеріальна складова (всі оборотні кошти підприємства, і навіть доступні матеріальні ресурси);
- кадрова складова (співробітники, зайняті на виробництві та в управлінні компанією);
- техніко-технологічна складова (включає в себе технічну базу промислового підприємства та застосовувані ним у процесі виробництва технології);
- інформаційна складова (існуючі знання, інформаційні системи та ресурси).

За допомогою присвоєння певного рівня розвитку виробничому потенціалу створена класифікація існуючих методів виробничого потенціалу. Для використання даної методики необхідно поділити показники за їх фактичним станом та ефективністю їх використання.

Система оціночних показників щодо рівня виробничого потенціалу підприємства

Показник	Фактичний стан елементів ПП	Рух елементів ПП	Ефективність використання елементів ПП
Основні виробничі фонди	Коефіцієнт зношування ОВФ; Коефіцієнт придатності ОВФ; Коефіцієнти використання парку готівкового, встановленого, зданого в експлуатацію обладнання	Коефіцієнт надходження/введення; Коефіцієнт вибуття	Фондовіддача; Фондомісткість; Фондоозброєність; Продуктивність праці; Рентабельність ОПФ
Оборотні фонди	Коефіцієнт реальної вартості оборотних фондів у майні підприємства; Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (фактичний); Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (плановий)	Коефіцієнт оборотності оборотних фондів; Коефіцієнт оборотності оборотних фондів днями	Матеріаловіддача; Матеріаломісткість; Питома вага матеріальних витрат у собівартості товару
Трудові ресурси	Середньорічне вироблення	Коефіцієнт обороту з прийому; Коефіцієнт обороту з вибуття	Зміна середнього заробітку працюючих; Зміна середньорічного вироблення
Технологічна база	Технологічна оснащеність виробництва;	Коефіцієнт оновлення устаткування з допомогою модернізації;	Ефективність технології виробництва;

	Коефіцієнт використання технологічних можливостей	Коефіцієнт освоєння нової продукції	Питома вага прогресивних технологій у загальній вартості технологій чи обсязі виробленої продукції
Інформаційні ресурси	рівень автоматизації систем управління; Вартість техніко-інформаційних засобів виробництва з розрахунку на 1 працівника	Частка працівників, основна діяльність пов'язані з використанням обчислювальної техніки; Обсяг роботи ПЕОМ в системі Інтернет у розрахунку на одного ІТП та службовця	Динаміка зростання обсягу виробничої інформації; Показник "інформація-віддача"; Ступінь завантаження обчислювальної техніки за прямим призначенням

Джерело: [7]

Поняття виробничого потенціалу включає до себе систему елементів що є взаємопов'язаними один з одним, що дещо ускладнює їх аналіз по окремоті. Так як окремих аналіз елементів виробничого потенціалу майже нічого не говорить про загальну картину та реальний стан виробничого потенціалу підприємства. Варто звертати увагу їх вплив один на одного та ефективного використання кожного елементу.

Наявність сучасних технологій на виробництві не гарантує високий показник виробничого потенціалу. Це пов'язано з тим що для використання сучасних технологій необхідна наявність високо кваліфікованого персоналу на виробництві котрий міг би використовувати та впроваджувати технології в повній мірі.

Використання сучасних технологій на підприємстві підвищує якість виробленої продукції та зменшує витрати на її виробництво. Наявність сучасних технологій потребує високого рівня організації праці, певного рівня досвіду та кваліфікації персоналу, можливості його навчання та використання знань на практиці.

У процесі праці встановлюється відповідність між використовуваними матеріалами, знаряддями праці, кількістю та якістю робочої сили та іншими елементами виробництва. Ця залежність прямо пропорційна: що більше треба перетворити на продукцію матеріальних ресурсів, то більше необхідно витратити живої праці, робочих машин, енергетичних ресурсів. Але це не означає взаємозамінності між предметами праці та переліченими ресурсами.

Теорія та практика аналітичної науки рекомендує для оцінки виробничого потенціалу підприємства використовувати різноманітну кількість економічних показників, що характеризують стан, рух, використання основних засобів, оборотних активів, трудових ресурсів підприємства. Завдання аналітика у конкретному випадку полягає у грамотному зваженому підході до аналітичних процедур, вибору відповідних показників та прийомів аналізу з урахуванням галузевої специфіки об'єкта та завдань дослідження.

Крім матеріальної сторони, виробничий потенціал має і нематеріальну характеристику, що виражається у застосуванні технології виробничого процесу,

використанні ефективної кадрової політики, системи матеріального та морального стимулювання, адекватному застосуванні інструментів управління.

Дана сторона виробничого потенціалу, невловима у конкретних кількісних показниках стану та використання ресурсів, виражається при аналізі величини управлінського та ринкового потенціалу, оцінка яких здійснюється на основі комплексних інтегральних величин.

Таким чином, рівень виробничого потенціалу підприємства залежить від:

- ступеня використання промисловим підприємством свого ресурсного потенціалу (при наявному рівні техніки та технології) та використання передових форм організації виробництва;

- рівня виробничого потенціалу підприємства-постачальника, який надає прямий вплив на потенціал підприємства, що розглядається;

- рівня розвитку галузі чи регіону, де функціонує промислове підприємство (макросистема), оскільки виробнича структура, що у умовах стабільності і має свій ринок збуту розвивається і процвітає, а непередбачуваність докільля, виникнення негативних процесів (інфляція, високі ставки податків та ін.) може призвести до дисбалансу «прибуткових і вихідних» грошових потоків.

Важливість оцінки власного виробничого потенціалу важко переоцінити, проте при оцінці власного виробничого потенціалу необхідно брати до уваги потенціал і контрагентів. Так як саме вони забезпечують безперебійність діяльності підприємства, впливають на якість вироблених продуктів та послуг, а деколи навіть на його можливості розвитку в майбутньому. При виборі партнерів з якими планується співпраця необхідно звертати увагу на виробничий потенціал їх підприємств, відповідно ваше підприємство буде так само оцінюватись вашими партнерами. Наявність показників та якісна оцінка виробничого потенціалу стане одним із ключових факторів конкурентоспроможності серед інших.

1.3. Вплив розвитку виробничого потенціалу на ефективність діяльності підприємства

В наш час технологічного прориву та нестабільності економіки, необхідність наявності інновацій в складі виробничого потенціалу є одним із ключових факторів довгострокового розвитку та конкурентоспроможності підприємства. На динаміку показника виробничого потенціалу впливає сукупність зовнішніх та внутрішніх чинників. Саме тому виробничий потенціал підприємства це така економічна система що схильна до впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Мінливість та невизначеність в сучасному світу робить дану систему певною мірою мінливою. Можливість пристосовуватись під нові реалії, гнучкість до змін підприємства та його персоналу впливає на підвищення показника виробничого потенціалу.

Потенційні можливості та загрози визначаю зовнішні та внутрішні чинники виробничого потенціалу. До найбільш впливових відносять інноваційні, інформаційні, ринкові, людські, фінансові, виробничі та організаційні чинники впливу. Саме ці ресурси мають найбільший вплив на виробничий потенціал підприємства та його конкурентоспроможність. Таким чином ресурсний підхід до визначення величини показника виробничого потенціалу якнайкраще дає змогу оцінити реальний стан підприємства, його можливості та слабкі сторони.

Виділяють таку класифікацію факторів, котрі впливають на використання та формування ресурсного потенціалу: за місцем виникнення; за рівнем контрольованості впливу; за спрямованістю дії; характером впливу; характером використання ресурсів підприємства; за рівнем залежності від об'єктів керування [1].

Необхідно оцінити вплив цих на величину виробничого потенціалу та один на одного. За місцем виникнення ці чинники прийнято поділяти на зовнішні та внутрішні. Відповідно зовнішніми називають фактори, що впливають на підприємство зовні, наприклад ринкові, інноваційні. Внутрішні це фактори що впливають на підприємство з середини: організаційні, людські, фінансові.

Також чинники поділяють на контрольовані та не контрольовані, відповідно до можливостей підприємства впливати на ті чи інші чинники. Контрольовані чинники може контролювати та впливати на них. На неконтрольовані чинники підприємство може мати частковий вплив, та часто не мати на них впливу зовсім, і які можуть виникнути або зникнути незалежно від того, чи намагається підприємство їх контролювати чи ні. Проте знаючи та аналізуючи підприємство може готуватись до них та налаштовувати свою діяльність так, щоб в бути більш гнучким та краще пристосовуватись до змін викликаних неконтрольованими чинниками.

Позитивні та негативні фактори виділяють за спрямованістю їх дії. Позитивними називають фактори, що в результаті своєї дії сприяють покращенню роботи підприємства. Негативними називають фактори, що викликають погіршення діяльності підприємства. За характером впливу чинники поділяються на: економічні, організаційні, технічні, екологічні, соціально-психологічні, технологічні та інші.

Використання виробничого потенціалу на підприємстві необхідне для бачення реального стану його діяльності та можливості пристосування до сучасних ринкових умов та підвищення його конкурентоспроможності. Це можливо лише у правильному аналізі факторів що на нього впливають та їх взаємозв'язку один з одним.

Для того щоб виготовлені продукти, послуги залишалися конкурентоспроможними на ринку необхідно постійно розвивати та вдосконалювати виробничий потенціал підприємства. Саме це зможе забезпечити довгострокову та ефективну діяльність підприємства. Також наявність виробничого потенціалу є одним із ключових факторів при виборі партнерів.

Для того щоб виробничий потенціал постійно зростав та залишався на високому рівні необхідно вчасно проводити модернізацію основних фондів підприємства, впровадження інновацій та підвищення кваліфікації працівників.

Важливість та значення виробничого потенціалу на підприємстві було провоковане науково-технічним прогресом. Наявність інновацій та сучасних

технологій на підприємстві значно підвищує його конкурентоспроможність підприємства. При цьому гострий попит на них провокує ще більший розвиток та ще більший науково – технічний прогрес. Тому можна говорити про те що науково-технічний прогрес та виробничий потенціал є пов’язаними один з одним.

Висновки до першого розділу

Підсумовуючи вищесказане, підкреслимо, що на виробничий потенціал промислового підприємства впливає безліч факторів і процесів, проте лише детальний аналіз та оцінка факторів, що утворюють його, може допомогти скласти комплексну оцінку та сформувані способи найбільш ефективного управління даними ресурсами для досягнення максимально корисного результату для підприємства. Вибір тієї чи іншої методики оцінки виробничого потенціалу є суб'єктивним та залежить від рішення менеджменту в залежності від цілей дослідження, галузі діяльності і ресурсів, які має підприємство.

Вже на етапі створення підприємства формується система виробничого потенціалу. Техніко-технологічна база при створенні підприємства являє собою початковий рівень його виробничого потенціалу та впливає на можливості його подальшого розвитку. Чим біль розвинута техніко-технологічна база на початку тим більший є показник виробничого потенціалу. Саме це дає поштовх до подальшого розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Визначення та дослідження виробничого потенціалу необхідне для ефективного та якісного впровадження системи управління на підприємстві. Основою для оцінки виробничого потенціалу є оцінка однієї з його найголосніших складових, а саме техніко-технологічного потенціалу. Така оцінка необхідна для виявлення сильних та слабких сторін, їх удосконалення та виявлення перспектив розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПП «ЮТУЗ»

2.1. Аналіз стану та особливостей розвитку виробничого потенціалу підприємства

ПП «ЮТУЗ» - транспортна компанія розміщена в м. Черкаси, яка спеціалізується по перевезенню небезпечних вантажів та підтримку агробізнесу. Підприємство створене в 2008 році та вже більше 10 років працює в м. Черкаси надаючи свої послуги по всій території України. Основним напрямком діяльності підприємства є перевезення аміачних добрив.

Основний вид діяльності: вантажний автомобільний транспорт.

- 01.61 - Допоміжна діяльність у рослинництві
- 01.63 – Після-урожайна діяльність
- 43.99 - Інші спеціалізовані будівельні роботи;
- 45.20 - Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів
- 49.41 - Вантажний автомобільний транспорт (основний)
- 52.10 - Складське господарство
- 52.21 - Допоміжне обслуговування наземного транспорту
- 68.20 - Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого

нерухомого майна

Основні послуги ПП «ЮТУЗ» :

- Перевезення мінеральних добрив
- Перевезення різного виду продукції
- Допоміжна діяльність у рослинництві
- Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів
- Надання в оренду автотранспортних засобів
- Продаж мінеральних добрив

Основними принципами роботи підприємства є швидкість та доступність. Підприємство має на меті якнайшвидше задовольнити запити споживачів за доступною ціною. Таким чином підприємство зберігає конкурентоздатність на

ринку України та має змогу розвиватися та збільшувати не тільки автопарк, а й сферу власних послуг.

Підприємство працює з 2008 року, та з часом показує свою ефективність власним зростанням та розширенням сфери власних послуг. Працюючи вже більше 10 років, на даному етапі підприємство має таку організаційну структуру (Рис. 2.1).



Рисунок 2.1. - Організаційна структура ПП «ЮТУЗ»

Компанія ПП «ЮТУЗ» застосовується лінійна система управління, тому що чисельність співробітників підприємства нараховує малу кількість співробітників. Тому була прийнята така система, вона дає можливість вирішувати завдання керівнику, тим самим контролюючи всіх працівників та процеси, що відбуваються як усередині, так і зовні в компанії. Організаційна структура представлена рис. 2.1.

Переваги:

- єдність та чіткість розпорядження;
- чітка система взаємодій між підлеглими та керівниками;
- відповідальність керівника за результати його підрозділів;
- своєчасна реакція на укази.

Недоліки:

- перезавантаження керівників;
- немає горизонтальних зв'язків між підлеглими;
- високі вимоги до керівника.

Політика підприємства включає: підготовку та перепідготовку персоналу власними силами; навчання робітників суміжним професіям; підвищення кваліфікації робітників, посадових осіб та спеціалістів.

До штату підприємства входять 20 штатних працівників, частково-зайняті працівники на підприємстві відсутні.

Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві відповідає всім нормативним актам та вимогам Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" та стандартам ведення бухгалтерського обліку, а також відповідно іншим нормативним документам.

Основним напрямком діяльності ПП «ЮТУЗ» було і залишається транспортування мінеральних добрив (аміачної селітри, карбаміду, аміачної води, рідких азотних добрив, сульфату амонію) і капролактаму.

За період практики мені вдалося побувати на всіх відділах підприємства ПП «ЮТУЗ» та побачити повністю його роботу з середини. Основну частину практики було проведено в відділі аналітики під керівництвом Лисохмари Н.М. , що дало змогу проаналізувати нинішній стан підприємства, а також обговорити перспективи розвитку підприємства з Директором Хлівіцьким В.М.

Далі малюнку 2.2 представлена схема технологічного процесу, якою вантаж доставляється від замовника до споживача.

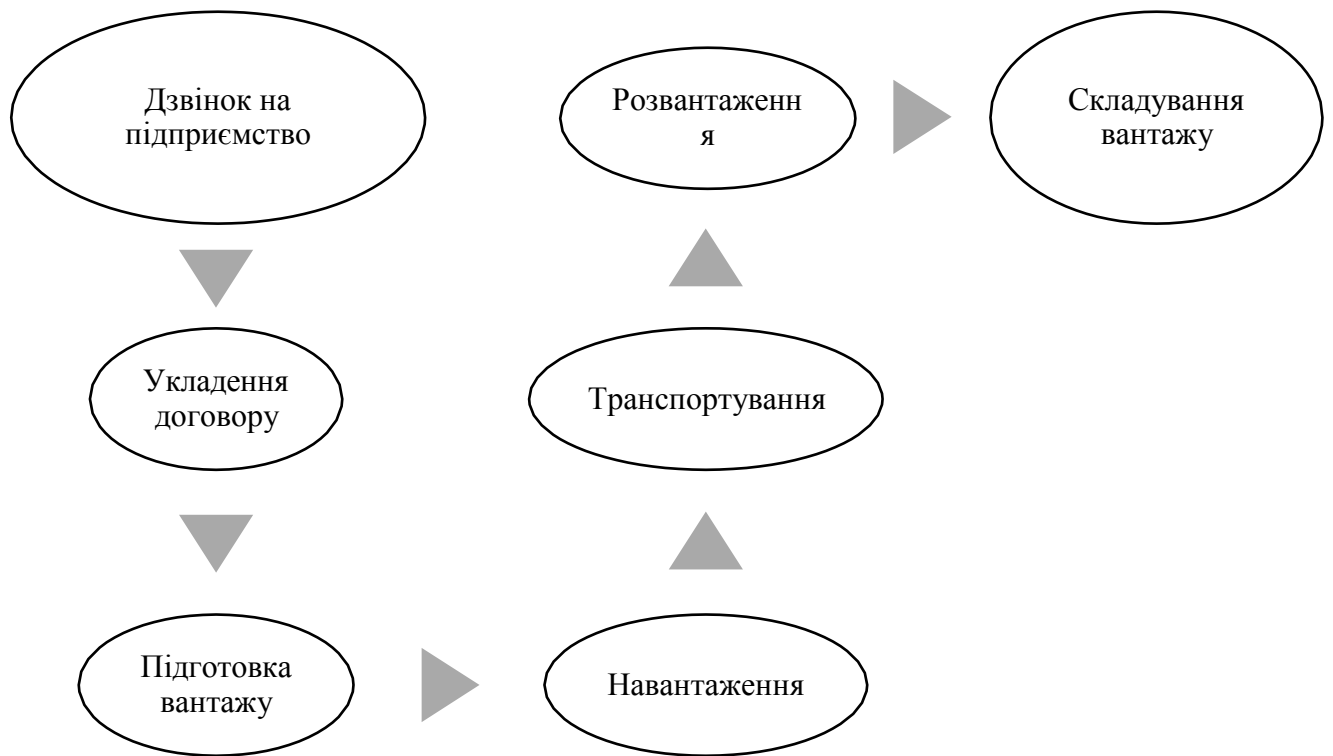


Рис. 2.2. Технологічна схема доставки вантажу до ПП «ЮТУЗ»

Автопарк ПП «ЮТУЗ» є невеликим і включає в себе 6 машин, 7 причепів (бочок), з них: 4 аміаковози (вантажопідйомністю 16 тонн), 3 бензовози (місткістю 40 тон). Основними постачальниками товарно-матеріальних цінностей ПП «ЮТУЗ» є: компанія «Параллель» (Бензин А-92, дизельне паливо), компанія «Еліт-Україна» (запчастини), компанія «Укранафко» (солідол).

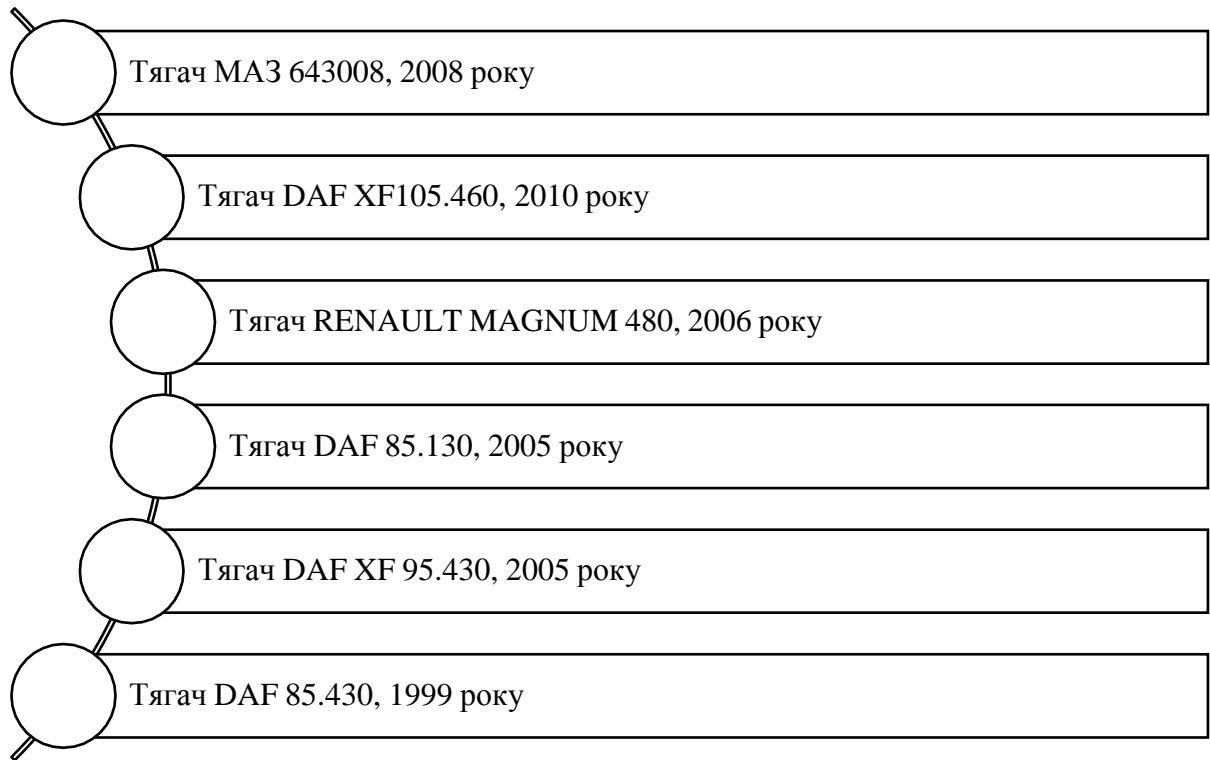


Рисунок 2.3. - Транспортні засоби ПП "ЮТУЗ"

ПП «ЮТУЗ» здійснює пошук вантажів як самостійно, так і за допомогою сторонніх диспетчерів. Перевезення вантажів здійснюється власними транспортними засобами. Автопарк підприємства складається з різних марок автомобілів, готових здійснювати перевезення вантажів у будь-якому напрямку територією України.

2.2. Дослідження ефективності використання виробничого потенціалу на підприємстві

Підприємство відповідально підходить до виконання будь-якого замовлення і якісно виконує послуги.

До основних плюсів підприємства відносяться:

- висококваліфіковані досвідчені водії, які мають великий досвід у перевезенні вантажів;
- сучасний парк, обладнаний сучасними автотранспортними засобами;
- надання індивідуального підходу до кожного клієнта;
- швидке та якісне обслуговування клієнта;
- невисокі ціни вантажоперевезень;
- професійний диспетчер;
- відстеження вантажів;
- обслуговування збірних вантажів.

Розраховані коефіцієнти фінансової стійкості свідчать про нестійкий фінансовий стан ПП «ЮТУЗ». Коефіцієнт фінансової залежності за 2018-2020 роки свідчить про залежність підприємства від залучених коштів.

Приватне підприємство «ЮТУЗ» можна охарактеризувати як відносно стійке, але значним недоліком в його діяльності є те, що воно не здатне повністю себе забезпечити грошовими ресурсами і потребує залучення зовнішніх джерел.

Щодо ефективності використання кадрів на підприємстві, то за результатами розрахованих коефіцієнтів кількість прийнятого персоналу зростає швидше ніж звільненого, винятком є 2019 рік, де кількість звільнених більша.

Етап 1 Дзвінок на підприємство: клієнт дзвонить на підприємство та дізнається про доставку вантажу, вартість доставки вантажу. Якщо клієнт згоден переходимо на другий етап.

Етап 2 Укладання договору: на цьому етапі письмово відображено процес доставки вантажу від замовника до споживача, права та обов'язки сторін.

Етап 3 Навантаження: на даному етапі відбувається завантаження товару, який необхідно доставити.

Етап 4 Транспортування: на цьому етапі машина їде від замовника до споживача.

Етап 4 Розвантаження: Відбувається розвантаження вантажу, після якого робиться відмітка, що вантаж був прийнятий повністю і без дефектів. А якщо з дефектом докладно описується дефект, додається при цьому докладний фото-звіт.

Етап 5 Подача рухомого складу: машина, що розвантажилася, їде на наступне замовлення.

За цією схемою видно процес доставки вантажу замкнутий та циклічний.

Зростання суми активів на 32,4% відповідно спричиняє зростання господарського потенціалу. Це говорить про збільшення обсягу наявного майна на підприємстві.

Таблиця 2.1

Горизонтальний аналіз активів ПП «ЮТУЗ» у 2019-2020 рр., тис. грн.

Показник	2020	2021	Абсолютний приріст	Відносний приріст, %
Основні засоби	2573,2	3351,1	777,9	30,2
Необоротні активи	1692,1	2573,2	881,1	52,1
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	426,5	319,6	-106,9	-25,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	450,9	642,9	192,0	42,5
Оборотні активи	1156,1	1558,3	402,2	34,8
Активи	3729,3	4939,4	1210,1	32,4

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності ПП «ЮТУЗ»

Зростання оборотних (+34,8%), так і необоротних активів (+52,1%) призвело до збільшення балансу. А зростання власного капіталу і короткострокових зобов'язань свідчить про необхідність залучення активів.

Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ПП «ЮТУЗ»
у 2020-2021 рр., тис. грн.

Показник	2020	2021	Абсолютний приріст	Відносний Приріст, %
Нерозподілений прибуток/непокритий збиток	1831,9	2094,3	262,4	114,3
Власний капітал	1831,9	2149,9	318	117,3
Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-
Товари та послуги	932,6	301,7	-630,9	-32,3
Інші поточні зобов'язання	660,7	1344,6	683,9	203,5
Короткострокові зобов'язання	1897,4	2789,5	1210,1	132,4
Баланс	3729,3	4939,4	262,4	114,3

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Зменшення власного капіталу та збільшення короткострокових зобов'язань відбулося завдяки реінвестиціям та інвестиціям в оновлення технічного та технологічного потенціалу підприємства. Баланс підприємства збільшився за рік на 14% що є досить гарним показником та свідчить про розвиток та зростання підприємства.

Показники стійкості та платоспроможності ПП «ЮТУЗ» у 2020-2021 рр.,
частка одиниці

Показник	2020	2021	Абсолютний приріст, %	Відносний приріст, %
Фінансова автономія	0,53	0,49	-0,04	-7,11
Поточна ліквідність	1,41	1,36	-0,06	-4

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства.

З проведеного аналізу ми бачимо, що фінансова автономія компанії знижується, та відповідно збільшується фінансова незалежність компанії. Проте показники поточної ліквідності залишаються досить високими. Показники фінансової стійкості та платоспроможності повинні якнайкраще поєднуватись з цілями та стратегією компанії, щоб показати реальний стан потенціалу компанії.

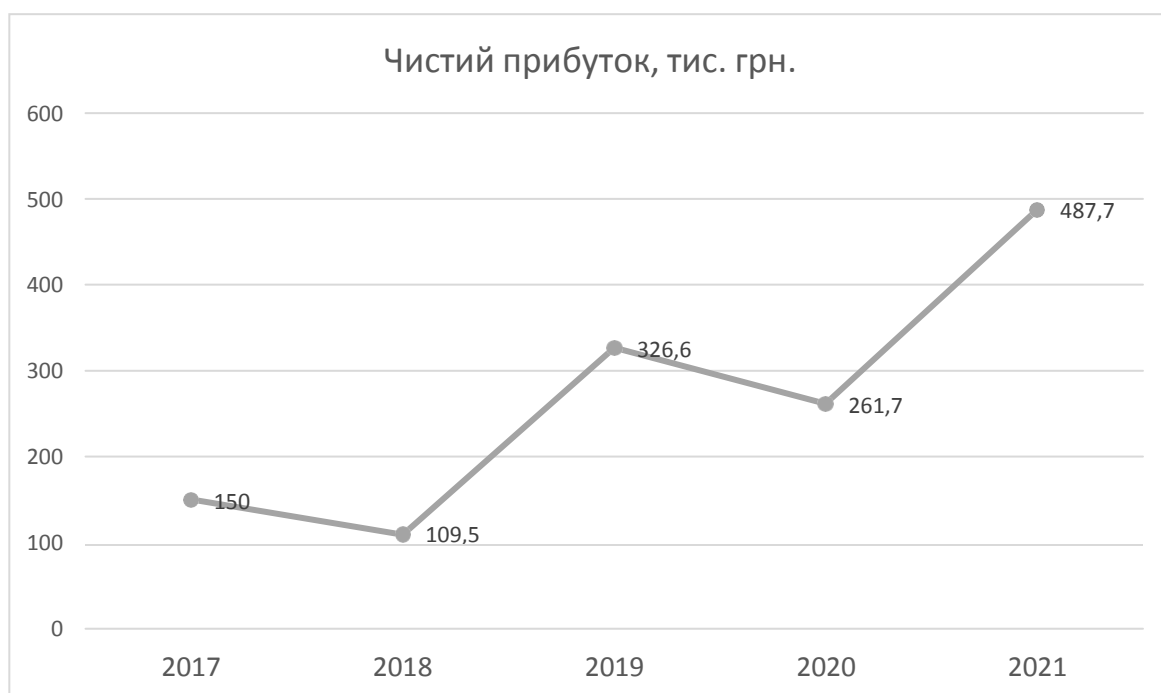


Рисунок 2.4. - Аналіз чистого доходу ПП «ЮТУЗ»

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Ведення обліку в ПП «ЮТУЗ» проводиться відповідно до всіх вимог та нормативно правових актів своєчасно головним бухгалтером. Бухгалтерський облік здійснюється за допомогою автоматизованої бухгалтерської програми «1С:Бухгалтерія» та ручним способом заповнюється головна книга.

З даного рисунку ми бачимо, що з роками дохід підприємства має тенденцію до зростання. Це пов'язано з реінвестуванням та збільшення виробничого потенціалу підприємства. У 2020 році чистий прибуток підприємства, дещо знизився, що було пов'язано з пандемією та призупиненням діяльності підприємства на деякий час.

Необхідним кроком аналізу фінансової активності підприємства є аналіз балансу та активів підприємства (Рисунок 2.5).

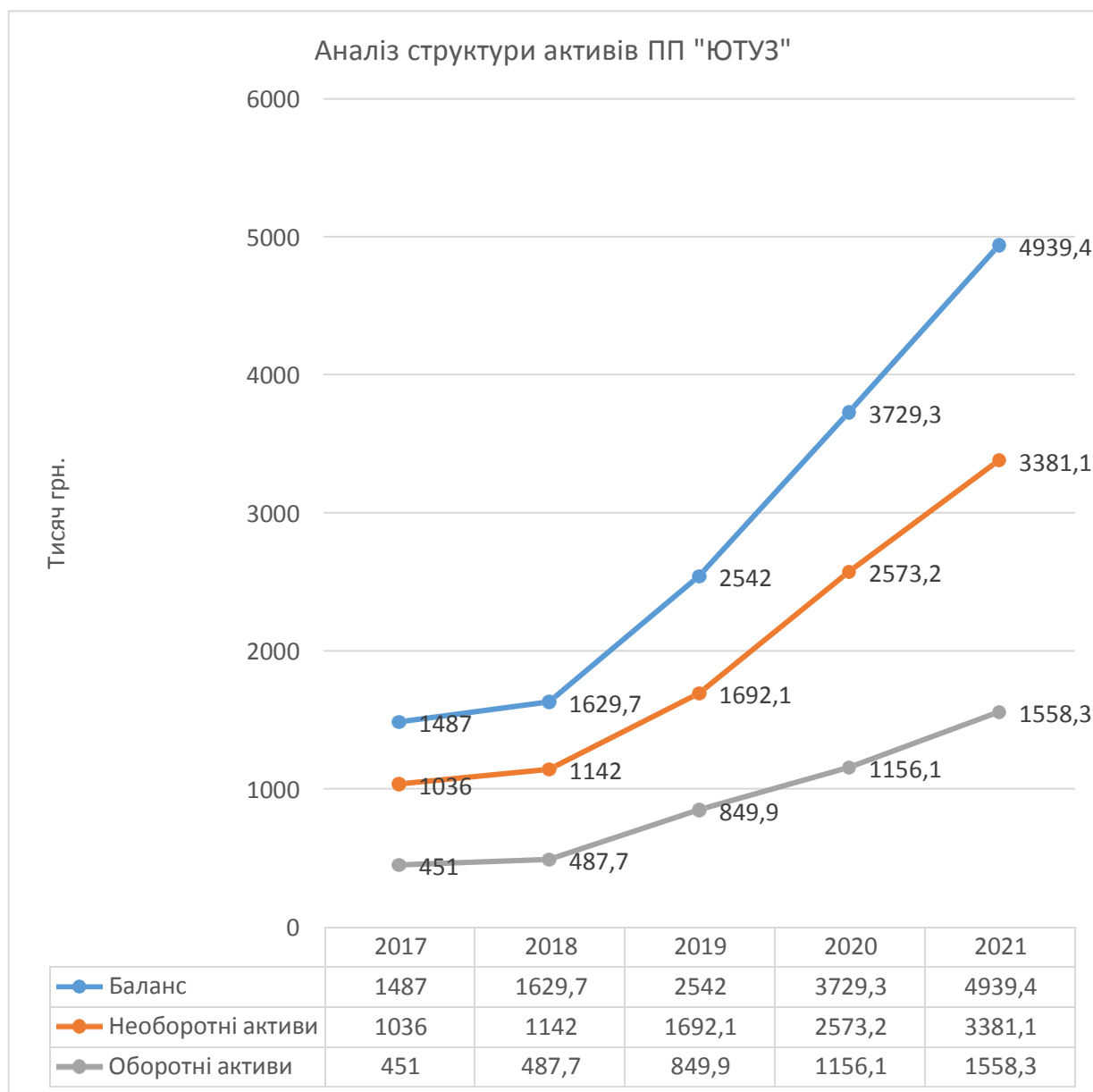


Рисунок 2.5 - Аналіз структури активів ПП «ЮТУЗ»

Джерело: створено автором на основі фінансової звітності ПП «ЮТУЗ»

Аналіз структури активів підприємства показав, що оборотні та не оборотні активи підприємства збільшуються, в сукупності впливаючи на збільшення

балансу підприємства. Таким чином це в котре доводить, що підприємство ефективно використовує зароблені кошти та реінвестує їх у власне зростання та розвиток, збільшуючи загальну вартість підприємства.

Для кращого розуміння структури активів підприємства за 2021 рік побудовано діаграму (Рисунок 2.6).

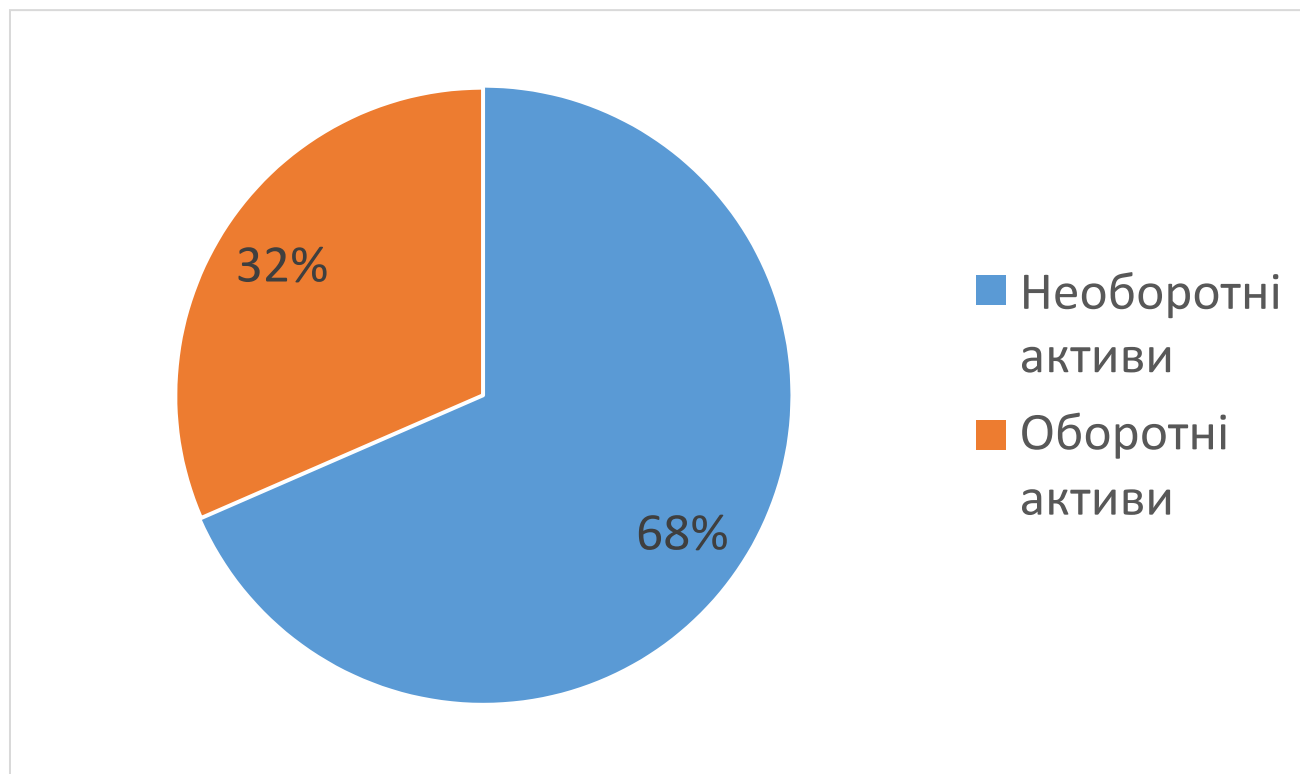


Рисунок 2.6 - Структура активів ПП «ЮТУЗ» за 2021 рік

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ПП «ЮТУЗ»

Більшу частину 68% займають саме необоротні активи (автопарк підприємства), оборотні активи (мінеральні добрива та ін.) займають всього 32%. Такі показники пов'язані з тим, що основну частину доходу на підприємстві формують саме необоротні активи, за рахунок яких підприємство і здійснює свою діяльність надаючи логістичні послуги.

Наступник кроком аналізу фінансової звітності підприємства є визначення показника оборотності активів. Показник оборотності активів демонструє співвідношення виручки і середньої суми оборотних активів за певний період, вимірює використання оборотних активів підприємства. Показник показує скільки оборотів здійснили оборотні активи за певний період. Чим більше значення показника, тим менше ресурсів необхідно підприємству для того, щоб

підтримувати поточний рівень активності. Чим нижче показник, тим більше підприємство потребує фінансових ресурсів. В подальшому це може призвести до збільшення фінансових витрат. Для визначення показника оборотності активів використовують такі формули:

Оборотність активів (за рік) = Виручка (Чистий дохід) / Середньорічний обсяг оборотних активів

Середньорічний обсяг активів (при наявності тільки річних даних) = (Обсяг активів на початок року + обсяг активів на кінець року) / 2

Таблиця 2.4

Оборотність активів ПП «ЮТУЗ»

Показник/рік	2020	2021
Коефіцієнт оборотності активів	0,15	0,60

Джерело: створено автором на основі фінансової звітності ПП «ЮТУЗ»

У 2021 році коефіцієнт оборотності активів зріс у 12 разів та склав 0,6. Тобто на кожну гривню оборотних активів було надано послуг на 6 гривень.

Рентабельність (пасивів) активів (ROA) - наскільки ефективно компанія використовує наявні активи для створення прибутку. Коефіцієнт показує здатність організації генерувати прибуток без врахування структури її капіталу, якості керування активами.

Даний показник враховує всі активи організації, а не тільки власні. Чим вище значення показника, тим краще підприємство використовує наявні активи. Значення показує скільки копійок чисто прибутку було отримано на кожну гривню використаних активів. Рентабельність (пасивів) активів (ROA) - співвідношення отриманого чистого прибутку (або чистого збитку) до середньорічної суми активів.

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \quad (2.1)$$

Показник рентабельності активів ПП «ЮТУЗ»

Показник/Роки	2020	2021
ROA	0,07	0,09

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ПП «ЮТУЗ»

Коефіцієнт рентабельності активів у 2021 році показав, що на кожну гривню інвестовано в підприємство отримали 9 гривень прибутку. У 2018 році цей показник склав всього 0,07 (на кожну гривню – сім гривень прибутку), що пов'язано з наслідками пандемії на діяльність підприємства.

Таким чином можна зробити висновок, що основні фінансові показники мають тенденцію до зростання та за допомогою аналізу ми з'ясували, що підприємство збільшує активи з метою збільшення майбутніх прибутків.

Показник рентабельності активів ПП «ЮТУЗ»

Показник/Роки	2020	2021
ROA	0,07	0,09

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ПП «ЮТУЗ»

Коефіцієнт рентабельності активів у 2021 році показав, що на кожну гривню інвестовано в підприємство отримали 9 гривень прибутку. У 2018 році цей показник склав всього 0,07 (на кожну гривню – сім гривень прибутку), що пов'язано з наслідками пандемії на діяльність підприємства.

Таким чином можна зробити висновок, що основні фінансові показники мають тенденцію до зростання та за допомогою аналізу ми з'ясували, що підприємство збільшує активи з метою збільшення майбутніх прибутків.

2.3 Аналіз основних показників ефективності діяльності ПП «ЮТУЗ»

Найчастіше до предметних складових виробничого потенціалу відносять:

- ринковий потенціал: величина попиту на продукції на ринку; частка ринку, яку займає підприємство в теперішньому та майбутньому часі.

- виробничий потенціал: потенційні можливості основних засобів виготовлення продукції, а також можливості використання сировини та людських ресурсів.

- фінансовий потенціал: фінансові можливості підприємства та потенційні можливості їх використання, інвестиційні можливості. До фінансових показників потенціалу відносять показники прибутковості, ліквідності та платоспроможності.

Для розробки стратегії розвитку підприємства оцінка виробничого потенціалу грає особливу роль, оскільки дозволяє визначити важливі конкурентні переваги підприємства яких можна віднести можливість переваги за витратами основі формування оптимальної структури чинників виробництва.

Виробничий потенціал підприємства повинен співвідноситись з цілями та метою компанії. Таким чином виробничий потенціал показує шляхи розвитку для підприємства, результатів котрі воно б змогло досягти використовуючи наявні виробничі потужності та матеріальні ресурси в поєднанні з інтелектуальним капіталом та організаційними здібностями управлінців.

Важливою складовою оцінки діяльності підприємства є оцінка ефективності використання трудових ресурсів та якості їх управління. Кадрова політика Товариства включає: підготовку та перепідготовку персоналу власними силами; навчання робітників суміжним професіям; підвищення кваліфікації робітників, посадових осіб та спеціалістів. На підприємстві працює 20 штатних робітників, частково-зайняті працівники відсутні. На логістичному ПП «ЮТУЗ» було виявлено певні особливості його діяльності, котрі більшою мірою пов'язані з відсутність поняття корпоративної культури на підприємстві.

Підприємство показує ефективне використання кадрів, та задоволеність роботою на підприємстві його працівниками. Завдяки чому й саме підприємство в

цілому показує високу ефективність діяльності. Проте відсутність корпоративної культури та її поняття в цілому гальмує його розвиток.

Формування та нарощування виробничого потенціалу, а також його успішна взаємодія з постійно мінливим зовнішнім середовищем і становитиме стратегію розвитку підприємства.

Кожне з підприємств неповторне, отже, не існує універсальної стратегії розвитку, проте, розроблено основні типи стратегій бізнесу. Вибір тієї чи іншої стратегії від великої кількості внутрішніх та зовнішніх факторів. До базових стратегіям розвитку віднесено стратегії концентрованого зростання, інтегрованого зростання, диверсифікованого зростання.

Ефективна стратегія зростання підприємства ґрунтується на правильно вибраних довгострокових цілях, на оцінці власного потенціалу та аналізі можливостей та загроз, які надає зовнішня середовище, крім цього, грає роль і яким є саме підприємство – малим, середнім чи великим. Оцінюючи виробничого потенціалу підприємства проводиться аналіз поточного стану підприємства. За основними складовими (виробничою, матеріальною, кадровою) проводиться аналіз їх руху.

Починаючи з аналізу управління персоналом на підприємстві ми можемо зробити висновок, що більшість працівників задіяні у виробництві, а саме 85%. Апарат управління займає всього 15% на підприємстві, але при цьому повною мірою справляється зі своєю роботою.

Склад працівників на підприємстві більшою мірою пов'язаний із специфікою його діяльності (Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Загальна характеристика персоналу ПП «ЮТУЗ»

Категорії працівників	Кількість працівників	
	Осіб	У відсотковому співвідношенні
Працівники виробничих підрозділів	13	65%
Працівники забезпечувальних підрозділів	4	20%
Усього працівників виробництва	17	85%
Функціональні керівники	2	10%
Працівники апарату управління	1	5%
Всього адміністративних працівників	3	15%
Всього	20	100,00%

Джерело: Складено автором на основі статистичних даних ПП «ЮТУЗ»

Загальну характеристику складу персоналу на підприємстві можна візуально зобразити на діаграмі, котра показує загальну картину управління персоналом (Рисунок 2.9).



Рисунок 2.8. - Склад персоналу на ПП «ЮТУЗ»

Джерело: Складено автором на основі статистичних даних ПП «ЮТУЗ»

Особливістю кадрового забезпечення на ПП «ЮТУЗ» є мінімально необхідна кількість працівників апарату управління, а саме всього 15% від всієї кількості працівників. Оплата праці здійснюється шляхом нарахування основної ставки, також накопичуються преміальні кошти залежно від обсягу виконання плану.

Під керівництвом головного бухгалтера ПП «ЮТУЗ» була проведена оцінка ефективності надання транспортних послуг підприємства. В зв'язку з тим, що робота підприємства пов'язана з аграрними роботами, тому підприємство активно працює 2 сезони на рік (весна, осінь).

В період міжсезоння ведеться активна підготовка, модернізація та розширення автопарку.

Тому задля коректного дослідження були взяті показники роботи підприємства в період весни та осені. Оцінка рівня логістичного обслуговування (Таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Оцінка рівня логістичного обслуговування ПП «ЮТУЗ»

Показник	Весна 2018	Осінь 2018	Весна 2019	Осінь 2019	Отриманий показник
Теоретично можливий обсяг логістичного сервісу, к-сть.	240	210	240	240	8,3
Фактично наданий обсяг логістичного сервісу, к-сть.	208	196	236	230	

Джерело: складено автором на основі опитувань працівників та клієнтів ПП «ЮТУЗ»

Тобто підприємство має досить високий рівень логістичного обслуговування, та ефективно використовує наявні на ньому ресурси.

Для того щоб оцінити його конкурентоздатність на ринку логістичних послуг необхідно використати Інтегрований показник оцінки якості логістичного сервісу. Так як підприємство розташоване біля заводу по виготовленню мінеральних

добрив, воно завжди забезпечене в повному обсязі продукцією для перевезення, а тому не має необхідності зберігати запаси.

Інтегрований показник оцінки якості логістичного сервісу був визначений також сезонно на основі проведених опитувань на ПП «ЮТУЗ» під керівництвом головного бухгалтера підприємства.

$$IIAQLS = \sqrt[7]{R * N * S * E * C * F * L} \quad (2.2)$$
$$IIAQLS = \sqrt[7]{1 * 1 * 1 * 0.9 * 0.8 * 0.9 * 1} = 0.93$$

Значення показника може знаходитись в межах від 0 до 1 та є наближеним до 1 тому, можна з впевненістю сказати, що підприємство надає якісні транспортні послуги по перевезенню мінеральних добрив по всій території України. Має задоволених клієнтів, справляється з попитом на власні послуги, а також вчасно та надійно виконує свої зобов'язання.

Таким чином підприємство ефективно використовує зароблені кошти та реінвестує збільшуючи власний потенціал та активи, що є добрим показником так як кошти витрачаються задля власного розвитку. В подальшому така методика ведення бізнесу призведе до ще більшого його зростання та і зростання його прибутковості.

Приватне підприємство «ЮТУЗ» можна охарактеризувати як відносно стійке, але значним недоліком в його діяльності є те, що воно не здатне повністю себе забезпечити грошовими ресурсами і потребує залучення зовнішніх джерел.

2.3. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку ПП «ЮТУЗ»

На підприємстві всі вантажні перевезення здійснюються лише висококваліфікованими водіями, які мають великий досвід у перевезенні вантажів. А також на підприємстві у відділі експлуатації підбирають замовлення за участю професійного диспетчера. Кожен рейс, який надає підприємство, суворо контролюється.

Однією з найважливіших і значимих моментів у організації перевезень є договір надання услуг. В даний час договір про надання послуг є невід'ємною частиною послуг з доставки та транспортування вантажів, хоча на ринку присутні компанії, які не складають договір. Проте, щоб заздалегідь убезпечити себе та свій вантаж необхідно, щоб у договорі докладно описувалося права та обов'язки сторін.

При підписанні договору про надання послуг з вантажоперевезення одна сторона називається (Замовником), а інша (Виконавцем) і бере на себе відповідальність за доставку вантажу, а також здійснення вантажно-розвантажувальних робіт. У деяких випадках під час підписання цього виду договору можуть бути включені й інші види послуг, залежно від бажання Замовника та можливостей Виконавця.

До основних обов'язків Виконавця з доставки вантажу є надання технічно справного автотранспортного засобу, проведення переговорів із Замовником. Консультація з різних видів акцій, а також щодо різних умов перевезення, забезпечення вантажниками.

Серед інших зобов'язань яких, у свою чергу, розбирання та складання матеріалів, що перевозяться, їх упаковка, а також навантаження та розвантаження. Існують й інші обов'язки Виконавця, так звані другорядні, які не є обов'язковими при укладанні договору, але можуть бути також і включені до нього за бажанням Замовника.

До таких видів обов'язків належить страхування вантажу, надання особливого виду рухомого складу, наприклад: спеціалізованої машини автопоїзд (рефрижератор).

Відповідальність за дотримання умов договору несуть обидві сторони. У разі порушення однієї зі сторін умов договору можуть застосовуватись штрафні санкції, відповідальність за порушення яких зазначено у цьому договорі. Однак штрафні санкції можуть і не наступити, якщо виникла сила, яку неможливо було подолати (стихійні лиха тощо).

При цьому в договорі часто згадується та особливість, що сторона, для якої утворилася неможливість належного виконання зобов'язань, зобов'язана негайно з моменту виявлення сповістити іншу сторону про початок та припинення обставин непереборної сили.

Надаючи послуги з перевезення вантажів, підприємство ПП «ЮТУЗ» зарекомендувала себе на ринку як надійного експедитора-перевізника. Працюючи з клієнтами, компанія відрізняється високим рівнем професіоналізму, до нього відноситься швидкість виконання замовлення, надання повної інформації для клієнта, яка надходить на підприємство різними способами: вхідні телефонні дзвінки та електронні листи, враховуються побажання клієнта, надання гнучкої системи знижок постійним клієнтам, низькі конкурентоспроможні ціни.

Вартість підприємства ПП «ЮТУЗ» визначається транспортним тарифом. Транспортний тариф є транспортною ставкою на вантажні та пасажирські перевезення.

Тариф включає:

- плати, що стягуються за перевезення вантажів;
- збори за додаткові операції, пов'язані із перевезенням вантажів;
- правила обчислення плат та зборів.

На тариф впливають багато факторів.

- вид відправлення;
- швидкість перевезення;
- відстань перевезення;
- кількість вантажу, що перевозиться;
- габарит, вага, об'єм.

ПП «ЮТУЗ» дотримується загального тарифу. Це основний вид тарифів, за

його допомогою визначається вартість транспортування більшості вантажів [26].

Спосіб оплати як погодинна, так і фіксована вартість. Погодинна залежить від обсягу вантажу та відстані. Оскільки підприємство має ГАЗ до 1,5 т, такий метод оплати прийнятний.

Фіксований метод оплати у ПП «ЮТУЗ» є основою, оскільки ціна вже відома під час підписання договору і клієнт не під час транспортування проводитиме додаткові оплати та виконуватиме перерахунок. Крім цього основні замовлення виконуються в сусідні регіони та міста.

Для того щоб оцінити виробничий потенціал ПП «ЮТУЗ» була проведена оцінка факторів за роками. Кожному фактору виробничого потенціалу були присвоєні бали за п'ятибальною шкалою, та в кінці зведено до загальної оцінки та зроблені висновки про стан виробничого потенціалу та факторів, що на нього впливають. Результати проведеного аналізу були продемонстровані в таблиці 2.8. та свідчать про те, що основні виробничі фонди використовувались досить ефективно та отримали майже найвищий бал.

Аналізуючи оборотні фонди (таблиця 2.9), можна відмітити, що вони також, як і основні виробничі фонди використовуються активно та ефективно, слід зазначити, що коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами фактичний та плановий дорівнюють 100%, що означає, що забезпеченість потреб у матеріальних ресурсах договорами на їх постачання та фактичне їх виконання відповідає плану підприємства.

Таблиця 2.8

Система оцінки елементів основних виробничих фондів

Основні виробничі фонди	Фактичний стан елементів виробничого потенціалу (%)			Критерій оцінки	Оцінка (бал)		
	2019	2020	2021		2018	2019	2020
Коефіцієнт зносу ОПФ	36,03	35,5	36,8	1 бал-80-100% 2 бали -60-80% 3 бали -40-60% 4 бали -20-40% 5 балів-0-20%	4	4	4
Коефіцієнт придатності ОПФ	61,9	62,4	61,2	1 бал -0-20% 2 бали -20-40% 3 бали -40-60% 4 бали -60-80% 5 балів -80-100%	4	4	4
Коефіцієнти використання парку готівкового, встановленого, зданого в експлуатацію обладнання	100	100	100	1 бал -0-20% 2 бали -20-40% 3 бали -40-60% 4 бали -60-80% 5 балів -80-100%	5	5	5
Рух елементів виробничого потенціалу (%)							
Коефіцієнт оновлення	3,03	8,63	0,42	1 бал -Коб<Квиб 2 бали - Коб>Квиб 3 бали -0-3% 4 бали -3-10% 5 балів ->10%	4	5	3
Коефіцієнт вибуття	1,11	2,31	0,12				
Ефективність використання елементів виробничого потенціалу							
Фондовіддача	3,97	1,68	2,01	1 бал -<0,5	5	4	4

				2 бали -0,5-1 3 бали -1-1,5 4 бали -1,5-3 5 балів ->3			
Фондомісткість	0,27	0,59	0,49	1 бал -> 3 2 бали -1,5-3 3 бали -1-1,5 4 бали -0,5-1 5 балів -<0,5	5	4	5
Фондоозброєність	237,63	280,8	264,04	1 бал - у 1,5 рази 2 бали -Пр.тр<Фв 3 бали -Пр.тр>Фв 4 бали - в 1,5 рази 5 балів - у 2 рази і більше	5	4	5
Продуктивність праці	946,23	475,38	528,35				
Рентабельність ОПФ	5,78%	7,24%	3,43%	1 бал -<0 2 бали -0-1 3 бали -1-3 4 бали -3-6 5 балів->6	5	5	4
Загальна оцінка основних виробничих фондів					5	4	4

Таблиця 2.9

Система оцінки елементів оборотних фондів

Оборотні фонди	Фактичний стан елементів виробничого потенціалу (%)			Критерій оцінки	Оцінка (бал)		
	2019	2020	2021		2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт реальної вартості оборотних фондів у майні підприємства	27,2	24,4	24,5	1 бал -0-5% 2 бали -5-10% 3 бали-10-20% 4 бали -20-30% 5 балів->30%	4	4	4
Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами фактичний	100	100	100	1 бал -0-20% 2 бали -20-40% 3 бали -40-60% 4 бали -60-80% 5 балів-80-100%	5	5	5
Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами	100	100	100	1 бал -0-20% 2 бали -20-40% 3 бали -40-60% 4 бали -60-80% 5 балів-80-100%	5	5	5
Рух елементів виробничого потенціалу							
Коефіцієнт оборотності оборотних фондів	1,888	0,749	0,808	1 бал -<0 2 бали -0-0,4 3 бали -0,4-0,7 4 бали -0,7-1 5 балів->1	5	4	4
Коефіцієнт оборотності оборотних фондів днями	307,2	487,8	452,4	1 бал ->911 2 бали -729-911	5	4	4

				3 бали -547-729 4 бали -365-547 5 балів<365			
Ефективність використання елементів виробничого потенціалу							
Матеріаловіддача	1,492	1,123	1,152	1 бал -<0,3 2 бали -0,3-0,5 3 бали -0,5-0,7 4 бали -0,7>1 5 балів->1	5	5	5
Матеріаломісткість	0,670	0,890	0,868	1 бал->2,8 2 бали -2,1-2,8 3 бали -1,4-2,1 4 бали -0,7-1,4 5 балів-<0,7	5	4	4
Питома вага матеріальних витрат у собівартості товару	0,690	0,870	0,880	1 бал -> 1,8 2 бали -1,4-1,8 3 бали -1-1,4 4 бали -0,6-1 5 балів-<0,6	4	4	4
Загальна оцінка оборотних фондів			5		4	4	

Джерело: складено автором.

При оцінці та аналізі трудових ресурсів варто зазначити, що з точки зору їх значущості вони є не такими важливими, як інші складові. Тому результат даного показника має більш рекомендаційний характер та відображає лише загальну картину. Проаналізувавши таблицю 2.10 можна зробити висновок про те що використання людських ресурсів є досить ефективним та має тенденцію до зростання. Оцінка техніко технологічної бази була проведена лише за трьома складовими так як інші дані, що були необхідні являють собою комерційну таємницю.

Таблиця 2.10

Система оцінки елементів трудових ресурсів

Трудові ресурси	Фактичний стан елементів виробничого потенціалу			Критерія оцінки	Оцінка		
	2019	2020	2021		2019	2020	2021
Середньорічне вироблення (грн)	946 340	476 710	528 470	1 бал-<50 000 2 бали-50 000-200 000 3 бали -200 000-400 000 4 бали -400 000-800 000 5 балів -> 800 000	5	4	4
Рух елементів виробничого потенціалу							
Коефіцієнт обороту з прийому (%)	1,2	1,4	9,2	1 бал->60-100%, а також 0% 2 бали -45-60% 3 бали -30-45% 4 бали -15-30% 5 бали -1-15%	5	5	5
Коефіцієнт обороту з вибуття (%)	11,3	12,1	1,1	1 бал -> 50% 2 бали -40-50% 3 бали -20-30% 4 бали -10-20% 5 балів-0-10%	4	4	5
Ефективність використання елементів виробничого потенціалу							
Зміна середнього заробітку працюючих (%)	124,6	117,4	94,8	1 бал-<40% 2 бали -40-60% 3 бали -60-80% 4 бали -80-100% 5 балів ->100%	5	5	4

Зміна середньорічного вироблення (%)	110,8	50,37	77,12	1 бал -<10% 2 бали -10-30% 3 бали -30-50% 4 бали -50-80% 5 балів ->80%	5	4	4
Загальна оцінка трудових ресурсів					5	4	4

Джерело: складено автором.

Виявлення загальної оцінки виробничого потенціалу підприємства за роками

Загальна оцінка показників	Роки		
	2019	2020	2021
Основні виробничі фонди	5	4	4
Оборотні кошти	5	4	4
Трудові ресурси	5	4	4
Підсумкова оцінка виробничого потенціалу підприємства	5	4	4

Джерело: складено автором.

Аналіз таблиці 2.11 показав, що найбільш ефективно підприємство працювало у 2019 році та трохи гірше у 2020 та 2021 роках. Проте все ще отримало досить високий бал 4. Це говорить про те, що воно не мало серйозних недоліків, а лише невеликі проблеми. Тому потенціал підприємства має запас для значного зростання. Рекомендується підвищити виробничий потенціал шляхом підвищення ефективності використання трудових ресурсів, та основних виробничих фондів.

Висновки до другого розділу

Автотранспортне підприємство «ЮТУЗ» - це мале підприємство, яке здійснює перевезення конкретного вантажу (мінеральні добрива) і, незважаючи на недовготривалу діяльність, є досить успішним.

У другому розділі випускної кваліфікаційної роботи представлено характеристику підприємства ПП «ЮТУЗ» та описано напрями його діяльності.

Детально розглянуто структуру підприємства, штат її співробітників. Розглянуто організаційно-економічну характеристику підприємства.

ПП «ЮТУЗ». Подано ієрархію управління, описано функціональні підрозділи, а також відповідні їм функції.

Розглянуто виробничу діяльність підприємства ПП «ЮТУЗ». Проведено аналіз фінансових показників діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПП «ЮТУЗ»

3.1. Розробка рекомендацій щодо вдосконалення управління виробничим потенціалом

У сучасних умовах підвищеної нестабільності ведення господарської діяльності підприємства, необхідною є розробка стратегії розвитку на підприємстві. Під стратегіями розвитку розуміють план, реалізацію та досягнення, як правило, таких цілей, як розширення виробництва, збільшення прибутку, збільшення обсягів продажу, частки ринку тощо. поставлених цілей можна різними шляхами: екстенсивним, інтенсивним науково-технічним, інноваційним науково-технічним [1].

В залежності від виду підприємства, галузі його власності, типу виробництва, тимчасового інтервалу, ситуації тощо. вибирається шлях його подальшого розвитку. В даний час все частіше підприємства вибирають інтенсивний або інноваційний шлях розвитку, відмовляючись від екстенсивного, оскільки відбувається перехід в орієнтації з ринку продавця до ринку покупця.

Таким чином, стратегічні рішення базуються на можливості реалізації потенціалу підприємства та ефективного використання ресурсів У зв'язку з цим актуальним є і створення або вибір інструментальних засобів, які дають змогу виявити та оцінити потенціал підприємства, що стане основою для розроблення стратегії розвитку підприємства.

Ресурсний підхід до визначення виробничого потенціалу підприємства визначає виробничий потенціал як сукупність ресурсів, котрі використовуються у виробничій діяльності та перебувають у розпорядженні підприємством. Відповідно підвищення показника виробничого потенціалу можливе шляхом підвищення ефективності використання, як кожного окремого ресурсу так і їх взаємодії один з одним.

Для того щоб забезпечити високий рівень виробничого потенціалу необхідно забезпечити ефективну взаємодію всіх ресурсів на підприємстві. Таким чином

використання системного підходу до визначення виробничого потенціалу дає можливість визначити систему факторів що впливають а діяльність досліджуваного підприємства (рис. 3.1). Управління виробничим потенціалом є доволі складним та має багато складових до яких належать

Механізм управління виробничим потенціалом транспортного підприємства є складною системою, адже містить багато складових: форми, методи, функції, інструменти та важелі.



Рисунок 3.1 – Вплив факторів на використання виробничого потенціалу

Джерело: розроблено автором.

Для поліпшення системи виробничого потенціалу необхідно постійно слідкувати за оновленням та ефективним використанням його елементів. Ефективне управління, впровадження мотиваційної системи для робітників, впровадження інновацій та сучасних технологій є необхідним для ефективної роботи підприємства.

3.2. Планування напрямків розвитку виробничого потенціалу

Найпершим кроком перед початком транспортування вантажу є момент підписання договору про надання послуг із вантажоперевезення. Він одна із найважливіших і значимих моментів у створенні перевезень. В даний час договір про надання послуг є невід'ємною частиною послуг з доставки та транспортування вантажів, хоча на ринку присутні компанії, які не складають договір. Проте, щоб заздалегідь убезпечити себе та свій вантаж необхідно, щоб у договорі докладно описувалося права та обов'язки сторін.

При підписанні договору про надання послуг з вантажоперевезення одна сторона називається (Замовником), а інша (Виконавцем) і бере на себе відповідальність за доставку вантажу, а також здійснення вантажно-розвантажувальних робіт. У деяких випадках під час підписання цього виду договору можуть бути включені й інші види послуг, залежно від бажання Замовника та можливостей Виконавця.

До основних обов'язків Виконавця з доставки вантажу є надання технічно справного автотранспортного засобу, проведення переговорів із Замовником. Консультація з різних видів акцій, а також щодо різних умов перевезення, забезпечення вантажниками.

Серед інших зобов'язань яких, у свою чергу, розбирання та складання матеріалів, що перевозяться, їх упаковка, а також навантаження та розвантаження. Існують й інші обов'язки Виконавця, так звані другорядні, які не є обов'язковими при укладанні договору, але можуть бути також і включені до нього за бажанням Замовника. До таких видів обов'язків належить страхування вантажу, надання особливого виду рухомого складу, наприклад: спеціалізованої машини автопоїзд (рефрижератор).

Відповідальність за дотримання умов договору несуть обидві сторони. У разі порушення однієї зі сторін умов договору можуть застосовуватись штрафні санкції, відповідальність за порушення яких зазначено у цьому договорі. Однак штрафні санкції можуть і не наступити, якщо виникла сила, яку неможливо було подолати (стихійні лиха тощо). При цьому в договорі часто згадується та особливість, що

сторона, для якої утворилася неможливість належного виконання зобов'язань, зобов'язана негайно з моменту виявлення сповістити іншу сторону про початок та припинення обставин непереборної сили.

Надаючи послуги з перевезення вантажів підприємство ПП «ЮТУЗ» зарекомендувала себе на ринку як надійного експедитора-перевізника. Працюючи з клієнтами, компанія відрізняється високим рівнем професіоналізму, до нього відноситься швидкість виконання замовлення, надання повної інформації для клієнта, яка надходить на підприємство різними способами: вхідні телефонні дзвінки та електронні листи, враховуються побажання клієнта, надання гнучкої системи знижок постійним клієнтам, низькі конкурентоспроможні ціни.

Узгодження роботи автомобілів та вантажно-розвантажувальних пунктів.

Навантажувально-розвантажувальні пункти є основними ланками транспортного процесу, оскільки від ефективності організації взаємодії з ними автомобілів залежать кінцеві результати перевезень.

Робота автомобільного транспорту, а також пунктів навантаження та розвантаження є єдиним технологічним процесом, відповідно до якого організовується відвантаження, переміщення та прийом вантажу.

Пункт навантаження – зона відправки готової продукції підприємства – є місце виконання основних елементів логістичних дій: вивчення та формування попиту на продукцію, планування збуту продукції, упаковка, угруповання за одержувачами, складування, зберігання, відвантаження. Саме тут зароджуються матеріальні та інформаційні потоки, в яких бере участь автотранспорт.

Найбільш раціонально підбір товару на складі проводити напередодні дня доставки за заздалегідь підготовленою накладною, переданою на склад.

Час передачі видаткової накладної має бути достатнім, щоб персонал складу встиг виконати всі операції з підготовки вантажу до перевезення: сформував відправлення та виконав усі інші необхідні операції. Для спрощення виконання функцій об'єднання вантажів в економічну партію відвантаження, що дозволяє максимально використовувати транспортний засіб, оформлення документації здійснюється через інформаційну систему.

Для швидкості виконання вантажно-розвантажувальних операцій необхідна наявність підйомно-транспортного обладнання (авто- та електро-навантажувачів, вантажних візків тощо) та точної організації робіт з розвантаження транспорту.

Слід обговорювати точний час прибуття транспорту під навантаження та прораховувати точний час прибуття до отримувача продукції.

3) Організація роботи за годинниковим графіком.

За годинними графіками автотранспортне підприємство, відправники вантажу та вантажоодержувачі працюють за погодженим розкладом, що встановлює фіксований час виконання операцій завантаження та розвантаження.

Організація перевезень за годинниковим графіком призводить, як правило, до відсутності простоїв у черзі перед навантаженням та розвантаженням. Скорочення простоїв призводить до зменшення тривалості їздки, прискорення оборотності рухомого складу, підвищення продуктивності та зниження собівартості перевезень.

Впровадження погодинних графіків перевезень вантажів автомобільним транспортом потребує виконання комплексу організаційно-технічних заходів:

- попереднє обстеження транспортного процесу, хронометраж та аналіз витрат часу на виконання всіх його елементів;
- усунення причин невиробничих витрат часу в пунктах навантаження та розвантаження (простої через неготовність вантажу до відправки, відсутність робітників, поломку вантажопідйомного механізму, незадовільний стан під'їзних шляхів тощо);
- стабілізація витрат часу на вантажно-розвантажувальні роботи;
- розрахунок багатоваріантного годинного графіка. Доцільно передбачати можливі збійні ситуації та скласти для них можливі сценарії чи програми раціональних дій;
- доведення годинного графіка до виконавців та інструктажу персоналу.

Розрахунок нормативів тривалості вантажно-розвантажувальних робіт на складі є одним із першочергових заходів щодо зниження тривалості простоїв автомобілів. Їх наявність дозволяє більш точно планувати роботу автомобіля на

маршруті. Усе це є основою точного виконання графіка поставок і зменшення загальних логістичних витрат.

В якості запропонованого заходу щодо вдосконалення технології надання сервісної послуги на підприємстві ПП «ЮТУЗ» пропонується впровадження на підприємстві автонавантажувача. Один автонавантажувач замінить трьох вантажників, які завантажують автомобілі вручну.

3.3. Оцінювання економічної ефективності запропонованих заходів щодо вдосконалення виробничого потенціалу ПП «ЮТУЗ»

Розрахуємо економічну ефективність механізації вантажно-розвантажувальних робіт з капітальних витрат, пов'язаних із придбанням навантажувача (таблиці 3.1).

Таблиця 3.1

Запланований обсяг капітальних вкладень при впровадженні навантажувача, грн.

Модель навантажувача	Серія	Вантажопідйомність	Вартість
CPCD25	К-серія	2.5 тони	769 500

Джерело: складено автором.

Пропонований автонавантажувач має сучасне оснащення, зокрема його конструктивні та режимні параметри, встановлені заводом виробником та відповідні всім нормам безпеки та нормам екологічності.

В даний час на підприємстві ПП «ЮТУЗ» для вантажно-розвантажувальних робіт вантажів використовувалася ручна праця людей (вантажників). При застосуванні «живої» робочої сили як вантажників витрачається більше часу на навантаження вантажу, порівняно з автоматизованим працею, з допомогою автонавантажувача.

Розрахунок економічної ефективності запропонованого впровадження автонавантажувача проведений у порівнянні з ручною працею вантажників. Економічний ефект від впровадження нового автонавантажувача досягається шляхом того, що за рахунок зниження витрат праці, а також кількості часу, що витрачається при роботах пов'язаних з навантаженням і розвантаженням автомобілів, т.к. пропонований навантажувач має більшу продуктивність у порівнянні з фізичною працею вантажників.

Очікувана економічна ефективність визначено існуючою методикою [34].

Нормативне завантаження машини визначається виходячи з річного обсягу робіт (Граб.) та продуктивності машини (П). Оскільки навантажувачі працюють на тому самому підприємстві, обсяг робіт приймаємо однаковим:

$$H = \Gamma_{\text{раб.}} / \Pi \quad (3.1)$$

Витрати праці (Зтр.) визначаються за виразом:

$$\text{Зтр.} = \text{Ч} / \Pi \quad (3.2)$$

де Ч - кількість осіб обслуговуючого персоналу.

Витрати із заробітної плати обчислюються виходячи з тарифної ставки вантажників (Тч.), кількості обслуговуючого персоналу (Ч) та продуктивності автотранспорту. Недоліки визначаються за такою формулою:

$$\text{Із.п.} = \text{Ч} \times \text{Тч} / \Pi, \quad (3.3)$$

Питома витрата палива розраховується за такою формулою:

$$P = P_{\text{маш.}} / \Pi, \quad (3.4)$$

де P_{маш.} - Витрата палива при роботі базової та пропонованої машин.

Вартість ПММ дорівнює:

$$\Gamma = P \times \text{Ц}, \quad (3.5)$$

де Ц - ціна за 1 літр палива.

Амортизаційні відрахування на технічне обслуговування машини автотранспорту, що пропонується до використання, визначаються за допомогою виразу:

$A_{\text{то}} = C \cdot a / (100 \cdot \Gamma_{\text{раб.}})$ (3.6) де а – норма амортизаційних відрахувань та відрахувань за технічне обслуговування; З – балансова вартість.

Накладні витрати на вантажний процес розраховуються за формулою:

$$\text{Знак.} = 0,5 (\text{Із.п.} + \Gamma + A_{\text{то}}) \quad (3.7)$$

Прямі витрати (Зпр.) визначаються сумою витрат на заробітну плату, вартість ПММ та амортизаційні відрахування:

$$\text{Зпр.} = \text{Із.п.} + \Gamma + A_{\text{то}} + \text{Знакл.} \quad (3.8)$$

Зниження прямих витрат:

$$(\text{Зпр.} - \text{Зпр.1}) / \text{Зпр.} \cdot 100\% \quad (3.9)$$

Наведені капіталовкладення:

$$K_{\text{пр.}} = Z \cdot K / \Gamma_{\text{раб.}} \cdot \Pi \quad (3.10)$$

де К - коефіцієнт ефективності капіталовкладень, К = 0,15.

Наведені витрати (Зпрв.) обчислюються як сума капіталовкладень (K_{пр.}) та

прямих витрат (Зпр.):

$$\text{Зпрів.} = \text{Кпр.} + \text{Зпр.} \quad (3.11)$$

Зниження наведених витрат обчислюється за такою формулою:

$(\text{Зпрів.} - \text{Зпрів.1}) / \text{Зпрів.} \cdot 100\%$ (3.12) Річний економічний ефект розраховується за такою формулою:

$$\text{Ег} = (\text{Зпрів.} - \text{Зпрів.1}) / \text{Граб.} \quad (3.13)$$

Термін окупності додаткових капітальних вкладень:

$$\text{сік.} = \text{З} / \text{Ег} \quad (3.14)$$

Розрахунки економічних показників щодо впровадження запропонованого автотранспорту порівняно з існуючою системою навантаження та розвантаження вантажу зведено до таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок економічної ефективності запропонованого автотранспорту на підприємстві ПП «ЮТУЗ»

Економічні показники	Позначення	Вантажники	Пропонований автотранспорт
Балансова вартість, грн.	З	-	769 500
Кількість робочих одиниць	Ч	3	1
Продуктивність у годину чистого часу, т/год	П	36	44
Річний обсяг робіт, тобто.	Граб	77 485,7	77 485,7
Витрати праці чел.-ч.	Зтр	0,083	0,023
Зниження трудомісткості, %		-	72
Годинна тарифна ставка, грн.	Гч	105	120
Витрати із зарплати, грн./т	Із.п.	8,75	2,76
Витрата палива, літр/год.	Рмаш	-	3
Ціна палива, грн.	Ц		30,00
Питома витрата палива л/т.			0,068
Вартість палива, грн.	Г	-	2,04
Амортизаційні відрахування, грн./т	Ат.ч.		0,98
Накладні витрати, грн./т.	Знакл.	4,37	2,89
Прямі витрати грн./т.		13,12	8,69
Зниження прямих витрат, %		-	34
Наведені капіталовкладення грн./т.		-	1,49

Наведені витрати, грн./т.		13,12	10,18
Зниження наведених витрат, %			22
Річний економічний ефект, грн.			227808
Термін окупності додаткових капіталовкладень, років			3,38

Джерело: складено автором.

При використанні автонавантажувача для навантаження вантажу в автомобілі, в порівнянні з існуючою системою навантаження вантажів було отримано річний економічний ефект 227 808 грн.

Відбулося також зниження трудомісткості виконуваних робіт на 72%. Звідси випливає, що знижуються витрати із заробітної плати на 6.02 грн./т. (з 8.75 грн. / Т., До 2.76 грн. / Т) (рисунок 3.2).



Рисунок 3.2. - Витрати із заробітної плати, грн./т.

За рахунок зниження витрат на оплату праці вантажних робіт, скорочуються прямі витрати. Зниження прямих витрат представлено наочно рис. 3.3.



Рисунок 3.3. - Прямі витрати, грн./т.

Прямі витрати скоротилися на 4,43 грн./т.: з 13,12 грн./т., до 8,69 грн./т.

У цінах на 2016 рік термін окупності додаткових капіталовкладень за рахунок впровадження автотранспорту склав 3,38 року.

Висновки до третього розділу

У розділі три розроблено захід щодо вдосконалення технологічного процесу. Запропоновано заходи щодо вдосконалення технології виконання вантажно-розвантажувальних робіт за рахунок впровадження автонавантажувача. Використання останнього призведе до скорочення витрат.

В даний час на підприємстві ПП «ЮТУЗ» для вантажно-розвантажувальних робіт вантажів використовувалася ручна праця людей (вантажників). При застосуванні «живої» робочої сили як вантажників витрачається більше часу на навантаження вантажу, порівняно з автоматизованим працею, з допомогою автонавантажувача.

Розрахунок економічної ефективності запропонованого впровадження автонавантажувача проведений у порівнянні з ручною працею вантажників. Економічний ефект від впровадження нового автонавантажувача досягається шляхом того, що за рахунок зниження витрат праці, а також кількості часу, що витрачається при роботах пов'язаних з навантаженням і розвантаженням автомобілів, пропонуваній навантажувач має більшу продуктивність у порівнянні з фізичною працею вантажників.

Термін окупності даного автонавантажувача становить 3.8 року.

ВИСНОВКИ

Виробничий потенціал відіграє важливу роль у виробничо-господарській та інноваційній діяльності підприємства, підтримує процес адаптації до змін зовнішнього середовища, що допомагає підвищувати конкурентоспроможність і виживати в оточенні, що змінюється. Результати у виробничо-господарській діяльності визначають подальший напрямок розвитку виробничого потенціалу.

Результати діяльності підприємства залежить від використання наявних ресурсів, тобто елементів виробничого потенціалу. Основним результатом діяльності підприємства є показники прибутку, також важливі показники рентабельності, що розраховуються з використанням показників прибутку. Виробничий потенціал підприємства є комплексним і широким поняттям, залежить від низки факторів та об'єднав у собі всі різновиди наявних потенціалів, адже вони служать спільній меті, поставленій перед підприємством.

У сучасних економічних умовах формування підприємством ефективного виробничого потенціалу ускладнено, перш за все, наслідки пандемії та економічними санкціями, зростанням цін на все види продукції. Отже, найважливішим завданням будь-якого підприємства є нарощування виробничого потенціалу, доцільно впроваджувати у виробництво технологічні нововведення, автоматизувати виробництво, підвищувати кваліфікаційний рівень працівників та нарощувати показники продуктивності. Варто активно використовувати наявний виробничий потенціал, стежити за динамікою виробництва, проводити модернізацію та реконструкцію основних фондів, що допоможе приросту готової продукції.

Формування та нарощування виробничого потенціалу, а також його успішна взаємодія з постійно мінливим зовнішнім середовищем і становитиме стратегію розвитку підприємства. Кожне з підприємств неповторне, отже, не існує універсальної стратегії розвитку, проте, розроблено основні типи стратегій бізнесу. Вибір тієї чи іншої стратегії від великої кількості внутрішніх та зовнішніх факторів.

До базових стратегій розвитку віднесено стратегії концентрованого зростання, інтегрованого зростання, диверсифікованого зростання.

Ефективна стратегія зростання підприємства ґрунтується на правильно вибраних довгострокових цілях, на оцінці власного потенціалу та аналізі можливостей та загроз, які надає зовнішня середовище, крім цього, грає роль і яким є саме підприємство – малим, середнім чи великим. Оцінюючи виробничого потенціалу підприємства проводиться аналіз поточного стану підприємства. За основними складовими (виробничою, матеріальною, кадровою) проводиться аналіз їх руху.

Метою дослідження було виявлення напрямів удосконалення виробничого потенціалу на прикладі ПП «ЮТУЗ». Мета роботи досягнута шляхом вирішення завдань.

Під час вирішення першого завдання розглянуті поняття транспортних сервісних послуг та його класифікація, визначено види транспортних послуг, і навіть специфіка діяльності.

Нормативно-правова база діяльності підприємств сервісу відображає процедуру регулювання державою організацію та функціонування підприємств, організацію та здійснення вантажних та пасажирських перевезень. У цій сфері застосовуються такі закони, як "Про захист прав споживачів", а також правила надання послуг (виконання робіт) з доставки вантажів.

Розкриваються теоретичні аспекти галузі надання послуг. Надаються поняття транспортних сервісних послуг та процеси технологічного забезпечення у сфері транспорту.

Розглянуто процеси технологічного забезпечення сервісних послуг на транспорті.

Наведено порівняння українського та зарубіжного досвіду в організації діяльності підприємства автотранспорту показало, що український ринок ще далекий від рівня зарубіжного через економічну та технічну відсталість.

У другому розділі при вирішенні другого завдання дослідження проведено аналіз діяльності підприємства ПП «ЮТУЗ», дано його організаційно-економічна

характеристика, проведено аналіз сервісних послуг, що надаються підприємством, дано економічну оцінку діяльності підприємства. В результаті проведеного аналізу було виявлено, що організація здійснює послуги з перевезення вантажів на автомобілях.

Розглянуто конкуренти підприємства, проведено їх аналіз. Аналіз економічної діяльності показав, що підприємство рентабельне та фінансово стійке.

У третьому розділі як вирішення третього завдання даної випускної кваліфікаційної роботи запропоновано захід щодо вдосконалення технології надання сервісної послуги. А саме щодо впровадження нового технологічного обладнання автонавантажувача, що використовується в процесі навантаження та розвантаження вантажу в автомобілях. Проведено економічну оцінку доцільності запропонованого заходу щодо вдосконалення технології надання послуг.

В даний час на підприємстві ПП «ЮТУЗ» для вантажно-розвантажувальних робіт вантажів використовувалася ручна праця людей (вантажників). При застосуванні «живої» робочої сили як вантажників витрачається більше часу на навантаження вантажу, порівняно з автоматизованим працею, з допомогою автонавантажувача.

Розрахунок економічної ефективності запропонованого впровадження автонавантажувача проведений у порівнянні з ручною працею вантажників. Економічний ефект від впровадження нового автонавантажувача досягається шляхом того, що за рахунок зниження витрат праці, а також кількості часу, що витрачається при роботах пов'язаних з навантаженням і розвантаженням автомобілів, т.к. пропонований навантажувач має більшу продуктивність у порівнянні з фізичною працею вантажників.

За розробленими пропозиціями можна дійти такого висновку, що запропоновані заходи доцільні оскільки ринок вантажообігу з кожним роком зростає.

Також необхідно пам'ятати, що для отримання більшого прибутку підприємству необхідно проводити заходи щодо залучення більшої кількості клієнтів. Для реалізації послуги з удосконалення технології надання сервісної

послуги потрібно вкладення певних ресурсів на придбання автотранспорту. В результаті зміни технології навантаження у підприємства скоротився час вантажно-розвантажувальних робіт, під час якого у підприємства отримано економічний ефект 227 808 грн, що доводить, що захід доцільно.

У ході написання даної випускної кваліфікаційної роботи було вирішено такі задачі:

- Вивчено сутність діяльності підприємства та його організаційна структура;
- Проведено аналіз сервісних послуг, що надаються на підприємстві;
- Проаналізовано економічно-правову діяльність підприємства;
- Проведено вдосконалення технологічного процесу навантаження розвантаження автомобілів;
- Розписано необхідні ресурси, які знадобляться для реалізації заходу щодо вдосконалення технологічного процесу»;
- Прораховано та проаналізовано витрати на впровадження запропонованого заходу.

Захід, як показали розрахунки, виявився прибутковим і швидко окупуються. Таким чином, у представленій роботі вирішені всі завдання, і ціль кваліфікаційної роботи досягнуто.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор. Видавництво, 2016. 378 с.
2. Бородіна О.М. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми: монографія. Київ, 2018. 264 с.
3. Гаєвська Л.М. Інформаційне забезпечення оцінки економічного потенціалу промислового підприємств. Інфраструктура ринку. Одеса. 2018. Вип. 25. С. 213-217. 7. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування. Луцьк: ЛДТУ, 2003. 242 с.
4. Галушак О., Галушак М. Деякі аспекти організування адміністративного управління в організаціях. Соціально-економічні проблеми і держава. 2015. Вип. 1 (12). С. 230-238.
5. Галушак О., Галушак М. Організаційні засади лізингової діяльності / Інноваційні підходи в управлінні підприємствами. Колективна монографія присвячена 20-літтю кафедри менеджменту у виробничій сфері. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. С. 8-38.
6. Галушак О., Галушак М. Причини виникнення та шляхи вдосконалення мотивації персоналу в організаціях. 2016. Вип. 1 (14). С. 138-144.
7. Горянский В.Ф. Виробничо-економічний потенціал АПК. Київ, 1990. 158 с. 12. Горяча О.Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення формування та управління виробничим потенціалом підприємств. Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. Дніпропетровськ, Випуск № 1 (15). 2016. С. 60-64.
8. Горяча О.Л. Структура та відтворення виробничого потенціалу підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. Київ, 2016. С. 71-75.
9. Дзюбинська Х.М., Шашина М.В. Оцінювання ефективності управління виробничим потенціалом підприємства за його складовими. Економічні студії. Львів, 2018. № 4.

10. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: підручник. Київ: ЦНЛ. 2016. 362 с. 16. Дубінін В.А. Актуальні питання цивільного захисту: навчальний посібник. Херсон: «Олді-Плюс». 2020. 464 с.
11. Житна І.П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств: навчальний посібник. Київ: Вища школа, 2016. 191 с.
12. Завмрина А.В. Сільськогосподарське консультування як дієвий інструмент реалізації інноваційних процесів. Ефективна економіка. Дніпро. № 9. 2015. Запашук Л.В. Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства. Вісник ЖДТУ. 2018. № 3 (53). С. 60-63.
13. Запорожець О. Цивільний захист: підручник. Київ: «Центр учбової літератури». 2021. 264 с.
14. Захаренко М.М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. Агросвіт. 2018. № 23. С. 59-65.
15. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навчальний посібник. Київ: Знання-Перес, 2014. 200 с. 25. Іващенко В.М., Болюх М.А. Економічний аналіз господарської діяльності. Київ: ЗАТ «Нічлава», 2018. 204 с.
16. Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
17. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Регіональна економіка. 2015. № 3. С. 48-56.
18. Клочан В.В. Світовий досвід формування інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. 2011, №23. С. 25-29.
19. Кобрин Л.Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. Наукові записки. Київ. 2019. № 1 (58). С. 132-138.
20. Ковжога С.О. Цивільний захист і охорона праці в галузі: навчальний посібник. Харків Нац. ун-т «Юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого», 2012. 192 с.

21. Круш П.В., Бойко Т.О. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. Підприємництво та інновації. 2015. № 1. С. 75-83.
22. Кузнецова Т.В., Красовська Ю.В., Подлевська О.М. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник. Рівне: НУВГП, 2017. 196 с.
23. Кузьменко Л.В. Формування виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2015. № 2. С. 205-211.
24. Левченко Ю.Г., Ратушняк Ю.Ю. Теоретичні основи формування та використання виробничого потенціалу підприємства. Молодий вчений. 2018. № 12. С. 623-626.
25. Лісовенкова І.М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи. Економічний вісник НГУ. 2017. № 2. С. 47-55.
26. Метеленко Н.Г. Виробничий потенціал, як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств. Електронний журнал ефективна економіка. Дніпро. 2018. № 7. С. 65-68.
27. Остапенко Т.В. Виробничий потенціал підприємств АПК: поняття та оцінка. Молодий вчений. Херсон. 2014. № 4. С. 100-104.
28. Петухов Г.Б. Методологические основы внешнего проектирования целенаправленных процессов и целеустремленных систем. Москва: АСТ, 2016. 504 с.
29. Побережна Н.М. Ефективність використання виробничого потенціалу: теоретичний та практичний аспекти. Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. Суми. 2018. № 3. С. 212-220.
30. Пріб К.А., Патика Н.І. Діагностика в системі управління: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 432 с.
31. Райзберг Б.А. Сучасний економічний словник. Фінанси і статистика. Москва, 2019. С. 104-108.
32. Скібіцький О.М. Управління людським потенціалом: персонал, психологія, мотивація, відповідальність: монографія. Київ: ТОВ Три-К, 2013. 582 с. 45. Стеблюк М. Цивільна оборона та цивільний захист: підручник. Київ:

«Знання». 2018. 487 с.

33. Терещенко Н.В. Комплексна оцінка підвищення ефективності діяльності підприємств і мотивації трудової діяльності. Український соціум. 2011. Вип. № 1 (6). С. 60-72.

34. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2013. 565 с.

35. Уланчук В.С., Жарун О.В. Формування інвестиційного клімату регіону. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник. Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2017. Вип. III. Т. 2. С. 200-205.

36. Устенко О.Л. Економіка підприємництва: методичний посібник. Київ: МАУП, 2016. 458 с

37. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник Київ: КНЕУ, 2014. 316 с.

38. Хринюк О.С. Теоретико-методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017. № 3. С. 772-776.

ДОДАТОК А

Фінансовий звіт за 2017 рік

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЮІуз"	Дата(рік,місяць,число) за ЄДРПОУ	2018	01	01
Територія <u>ЧЕРКАСЬКА</u>	за КОАТУУ	35734481		
Організаційно-правова форма господарювання <u>Приватне підприємство</u>	за КОПФГ	7124989001		
Вид економічної діяльності <u>Діяльність вантажного автомобільного транспорту</u>	за КВЕД	120		
Середня кількість працівників, осіб <u>7</u>		49.41		
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>				
Адреса, телефон <u>18030 Черкаська обл. м. Черкаси вул. Першотравнева б. 71</u>				330483

1.Баланс на 31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Код за ДКУД	
			1801006	1801006
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	-
Основні засоби	1010	439,2	1 036,0	
первісна вартість	1011	471,3	1 194,9	
знос	1012	(32,1)	(158,9)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	439,2	1 036,0	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	215,9	92,5	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	167,4	300,2	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3,4	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	340,0	36,8	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	53,9	21,5	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	18,0	-	
Усього за розділом II	1195	798,6	451,0	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	1 237,8	1 487,0	

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	885,8	1 036,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	885,8	1 036,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	53,7	323,4
розрахунками з бюджетом	1620	58,5	16,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1,4	33,9
розрахунками з оплати праці	1630	3,9	6,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	234,5	69,7
Усього за розділом III	1695	352,0	450,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1 237,8	1 487,0

ДОДАТОК Б

Звіт про фінансові результати за 2017 рік

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2017

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6 712,2	4 537,2
Інші операційні доходи	2120	2,1	381,4
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	6 714,3	4 918,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 246,2)	(3 851,6)
Інші операційні витрати	2180	(317,6)	(259,7)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(6 563,8)	(4 111,3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	150,5	807,3
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	150,5	807,3



(підпис)

(підпис)

ЕЦП
Хлівіцький
В.М.

Хлівіцький В. М.

(ініціали, прізвище)

Хлівіцький В. М.

(ініціали, прізвище)

ДОДАТОК В

Фінансовий звіт за 2018 рік

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "Ютуз"	за ЄДРПОУ	2019	01	01
Територія ЧЕРКАСЬКА	за КОАТУУ	35734481		
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство	за КОПФГ	7124900000		
Вид економічної діяльності Діяльність вантажного автомобільного транспорту	за КВЕД	120		
Середня кількість працівників, осіб 7		49.41		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон 18030 Черкаська обл. м. Черкаси вул. Першотравнева б. 71		330483		

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006			
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	1 036,0	1 142,0
первісна вартість	1011	1 194,9	1 608,4
знос	1012	(158,9)	(466,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 036,0	1 142,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	92,5	204,9
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	300,2	213,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	36,8	30,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	21,5	30,9
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	8,5
Усього за розділом II	1195	451,0	487,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1 487,0	1 629,7

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	995,3	1 017,6
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	995,3	1 017,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	323,4	387,6
розрахунками з бюджетом	1620	57,8	25,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	41,0	4,9
розрахунками зі страхування	1625	33,9	2,6
розрахунками з оплати праці	1630	6,9	7,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	69,7	188,8
Усього за розділом III	1695	491,7	612,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1 487,0	1 629,7

ДОДАТОК Г

Звіт про фінансові результати за 2018 рік

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2018

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 862,5	6 712,2
Інші операційні доходи	2120	-	2,1
Інші доходи	2240	0,3	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	5 862,8	6 714,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5 215,1)	(6 246,2)
Інші операційні витрати	2180	(620,5)	(317,6)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(5 835,6)	(6 563,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	27,2	150,5
Податок на прибуток	2300	(4,9)	(41,0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	22,3	109,5



Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

ЕП Хлівецький
В М

Хлівецький В. М.

(ініціали, прізвище)

Хлівецький В. М.

(ініціали, прізвище)

ДОДАТОК Д

Фінансовий звіт за 2019 рік

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЮТУЗ"	Дата(рік,місяць,число)	2020	01	01
Територія	ЧЕРКАСЬКА	за ЄДРПОУ	35734481		
Організаційно-правова форма господарювання	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО	за КОАТУУ	7124900000		
Вид економічної діяльності	Діяльність вантажного автомобільного транспорту	за КОПФГ	120		
Середня кількість працівників, осіб	7	за КВЕД	49.41		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	18030 Черкаська обл. м. Черкаси вул. Першотравнева б. 71		330483		

1.Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	1 142,0	1 692,1
первісна вартість	1011	1 608,4	2 692,3
знос	1012	(466,4)	(1 000,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 142,0	1 692,1
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	204,9	112,5
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	213,2	174,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	188,6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	30,2	301,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	30,9	63,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	8,5	9,6
Усього за розділом II	1195	487,7	849,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 629,7	2 542,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 017,6	1 344,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 017,6	1 344,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	215,3
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	387,6	492,1
розрахунками з бюджетом	1620	25,2	197,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	4,9	71,2
розрахунками зі страхування	1625	2,6	4,7
розрахунками з оплати праці	1630	7,9	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	188,8	288,6
Усього за розділом III	1695	612,1	1 197,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з оборотними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1 629,7	2 542,0

ДОДАТОК Е

Звіт про фінансові результати за 2019 рік

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2019 _____ р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10 260,9	5 862,5
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	0,3
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	10 260,9	5 862,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(8 900,1)	(5 215,1)
Інші операційні витрати	2180	(927,5)	(620,5)
Інші витрати	2270	(35,0)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(9 862,6)	(5 835,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	398,3	27,2
Податок на прибуток	2300	(71,7)	(4,9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	326,6	22,3

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Хлівцький
Вячеслав
Миколайович

Хлівцький В М

(ініціал, прізвище)

Хлівцький В М

(ініціал, прізвище)



ДОДАТОК Є

Фінансовий звіт за 2020 рік

звітність"
(пункт 5 розділу I)

Державна реєстраційна служба

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата фірми (місяць, число)	Коди		
		2021	01	01
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЮГУЗ"		за ЄДРПОУ 35734481		
Територія <u>ЧЕРКАСЬКА</u>		за КОАТУУ 7124900000		
Організаційно-правова форма господарювання <u>ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО</u>		за КОПІФГ 120		
Вид економічної діяльності <u>Діятельність зв'язного апарату в транспорті</u>		за КВЕД 49.41		
Середня кількість працівників, осіб <u>10</u>				
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятичним знаком</u>				
Адреса, телефон <u>18030 Черкаська обл. м. Черкаси вул. Першопрацева б. 71</u>		330483		

I. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Активи	Код рядка	Форма №1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	1 692,1	2 573,2
первісна вартість	1011	2 692,3	4 618,7
знос	1012	(1 000,2)	(2 045,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 692,1	2 573,2
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	112,5	75,8
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	174,6	426,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	188,6	1,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	301,2	450,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	63,4	115,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	9,6	86,3
Усього за розділом II	1195	849,9	1 156,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2 542,0	3 729,3

ДОДАТОК Ж

Звіт про фінансові результати за 2020 рік

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 344,2	1 831,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 344,2	1 831,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	215,3	131,9
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	492,1	932,7
розрахунками з бюджетом	1620	197,1	156,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	71,2	107,1
розрахунками зі страхування	1625	4,7	15,7
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	288,6	660,7
Усього за розділом III	1695	1 197,8	1 897,4
IV. Зобов'язання, поз'язані: необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами збитих	1700	-	-
Баланс	1900	2 542,0	3 729,3

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2020 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13 365,3	10 260,9
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	157,1	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	13 522,4	10 260,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(10 542,9)	(8 900,1)
Інші операційні витрати	2180	(2 122,7)	(927,5)
Інші витрати	2270	(262,0)	(35,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(12 927,6)	(9 862,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	594,8	398,3
Податок на прибуток	2300	(107,1)	(71,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	487,7	326,6

Керівник _____ (підпис)
 Головою бухгалтер _____ (підпис)

ЕП Хлівцький
 Вячеслав
 Михайлович
 Хлівцький В М
 (підпис, прізвище)
 Хлівцький В М
 (підпис, прізвище)

ДОДАТОК 3

Фінансовий звіт за 2021 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
звітності"
(пункт 4 розділу I)

ДОКРЕМНЕ ПІДПИСАНО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2022	01	01
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "Югуз"	за ЄДРНОУ	35734481		
Територія ЧЕРКАСЬКА	за КАТО ТГГ	UA7163047001002002		
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство	за КОПІГ	120		
Вид економічної діяльності Балканський автомобільний транспорт	за КВЕД	49.41		
Середня кількість працівників, осіб 11				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон 18030 Черкаська обл. м. Черкаси вул. Першотрапнева б. 71		6079840		

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	2 573,2	3 351,1
первісна вартість	1011	4 618,7	7 301,1
знос	1012	(2 045,5)	(3 950,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	30,0
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього зарозділку I	1095	2 573,2	3 381,1
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	75,8	145,9
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	426,5	319,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1,2	48,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	450,9	642,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	115,4	332,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	86,3	68,9
Усього зарозділку II	1195	1 156,1	1 558,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	3 729,3	4 939,4

ДОДАТОК І

Звіт про фінансові результати за 2021 рік

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	55,6
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 831,9	2 094,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 831,9	2 149,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	131,9	1 063,8
Поточна кредитна зобов'язаність за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	932,7	301,7
розрахунками з бюджетом	1620	156,4	67,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	107,1	57,5
розрахунками зі страхування	1625	15,7	11,6
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	660,7	1 344,6
Усього за розділом III	1695	1 897,4	2 789,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та груповим збитком	1700	-	-
Баланс	1900	3 729,3	4 939,4

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12 060,2	13 365,3
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	5,7	157,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	12 065,9	13 522,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(9 047,4)	(10 542,9)
Інші операційні витрати	2180	(2 483,1)	(2 122,7)
Інші витрати	2270	(216,2)	(262,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(11 746,7)	(12 927,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	319,2	594,8
Податок на прибуток	2300	(57,5)	(107,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	261,7	487,7



Керівник _____
(підпис)
Головний бухгалтер _____
(підпис)

ГП «Хмельський
Вінестав»
Миколайович

Хмельницький В М
(підпис, прізвище)
Хмельницький В М
(підпис, прізвище)